

Kaljaasi m/aux Marita matkailutuotteena ja sen kehittäminen

Juuso & Unnukka Forsell

Opinnäytetyö

Matkailun koulutusohjelma

30.11.2012



Matkailun koulutusohjelma

Tekijä tai tekijät Juuso & Unnukka Forsell	Ryhmätunnus tai aloitusvuosi 2010
Raportin nimi Kaljaasi m/aux Marita matkailutuotteena ja sen kehittäminen	Sivu- ja liitesivumäärä 57+3
Opettajat tai ohjaajat Hannele Hillu-Kuitunen ja Kati Huovelin	
<p>Saimme varustamo Marita Oy Rederi Ab:ltä sekä matkanjärjestäjä Porvoo Tours Oy:ltä toimeksiannon tutkia kaljaasi m/aux Maritaa matkailutuotteena ja kartoittaa sen toiminnan kehittämiskohteita. Tutkimuksemme tavoitteena on saamiemme tulosten perusteella kehittää varustamolle kehitysehdotuksia koskien m/aux Maritaa. Tutkimuksessa on perehdytty myös muiden m/aux Maritan kaltaisten kaljaasien toimintaan. Tutkimus on toteutettu syksyn 2012 aikana. Tutkimusotteemme on kvalitatiivinen tutkimus.</p> <p>Kaljaasi m/aux Maritan on olennainen osa Porvoon jokimiljöötä ja tärkeä saaristokulttuurin säilymisen kannalta. Kaljaasi m/aux Marita on pelastettu takaisin kotiseudulleen Porvooseen Ruotsista 90-luvun alkupuolella, mutta on nyt vaarassa lopettaa toimintansa.</p> <p>Teoreettisen viitekehyksen kokoamisen jälkeen aloitimme aineiston keruun tutkimustamme varten. Aineisto tutkimukseen on kerätty tekemällä asiantuntijahaastatteluja sekä vertailemalla muiden kaljaasien internet-sivuja kaljaasi m/aux Maritan internet-sivuihin. Asiantuntijahaastattelut saatiin m/aux Maritan toimintaan keskeisesti liittyviltä henkilöiltä.</p> <p>Saatujen tulosten perusteella m/aux Maritan toivotaan ennen kaikkea säilyvän Porvoossa. Kaljaasi m/aux Maritalla on tällä hetkellä epävarma tulevaisuus ja pahimmassa tapauksessa se poistuu Porvoosta. Mikäli m/aux Marita säilyy Porvoossa, on sen toimintaa kehitettävä useilla eri sektoreilla.</p> <p>Opinnäytetyömme viimeisessä luvussa on esitelty kehitysehdotukset. Kehitysehdotukset perustuvat keräämäämme aineistoon, Juuso Forsellin työharjoittelukokemuksiin Porvoo Tours Oy:llä sekä tutkimuksen aikana syntyneisiin ideoihin ja havaintoihin. Kehitysehdotuksia ovat esimerkiksi markkinoinnin parantaminen, tunnettuuden lisääminen yleisöpurjehdusten avulla, yhteistyökumppanuus HAAGA-HELIA ammattikorkeakoulun kanssa ja internetsivujen kilpailukyvyyn kehittäminen.</p>	
Asiasanat m/aux Marita, kaljaasi, kehittäminen, matkailutuote, Porvoo	

Degree programme in Tourism

Authors Juuso & Unnukka Forsell	Group or year of entry 2010
The title of thesis Developing m/aux Marita as tourism product	Number of pages and appendices 57+3
Supervisor(s) Hannele Hillu-Kuitunen ja Kati Huovelin	
<p>The objective of this thesis was to investigate galley m/aux Marita as a tourism product and to develop its operations. This study also examines other galleries, similar to m/aux Marita. This study was conducted during the fall of 2012 and it was commissioned by shipping company Marita Oy Rederi Ab and tour operator Porvoo Tours Oy. The methodical approach of this study was qualitative.</p> <p>Galley m/aux Marita represents an important piece of Porvoo's river milieu and plays a major role in preserving the culture in Porvoo archipelago. The galley was rehabilitated to Porvoo from Sweden in early 1990s, however it is currently in danger of terminating all operations in Porvoo.</p> <p>After the theoretical framework of this study had been formed, the process of data collection was begun. The data were collected by conducting expert interviews and by benchmarking internet pages of other galleries and subsequently comparing these with the internet pages of m/aux Marita. Author Forsell's work placement experiences were also beneficial for the study. Expert interviews were conducted with people deeply involved with m/aux Marita.</p> <p>The data collected primarily suggest that m/aux Marita should stay in Porvoo. Yet, the future for m/aux Marita is currently uncertain and the worst case scenario is the galley leaving Porvoo. However, if m/aux Marita remains in Porvoo its operations should be developed in various different sectors.</p> <p>Finally, the last chapter of this study presents development suggestions for m/aux Marita. The development suggestions are based on collected data as well as Forsell's work placement experiences in Porvoo Tours Oy as well as on findings and ideas drawn from the research. Development suggestions include development in the following sectors: marketing, internet pages, partnership with HAAGA-HELIA university of applied sciences and public cruises.</p>	
Key words m/aux Marita, galley, development, tourism product, Porvoo	

Sisällys

1	Johdanto	1
2	Kaljaasi m/aux Marita	3
2.1	M/aux Maritan perustiedot.....	3
2.2	M/aux Maritan toimintaperiaate	4
2.3	Jälleenmyyjä Porvoo Tours Oy	5
2.4	Talkootoiminta m/aux Maritan hyväksi.....	5
2.5	M/aux Marita myyntiin	5
3	M/aux Marita matkailutuotteena	7
3.1	Matkailutuote	7
3.2	Aikaisemmat tutkimukset.....	9
3.2.1	Vertailua kaljaasien välillä	10
4	Toiminnan kehittäminen.....	12
4.1	Toiminnan kehittäminen matkailuyrityksessä.....	12
4.2	Kehittämisprosessin toteuttaminen	13
4.3	SWOT-analyysi.....	14
4.4	Palveluprosessien kehittäminen.....	14
5	Tutkimusmenetelmät.....	17
5.1	Laadullinen tutkimusmenetelmä.....	17
5.2	Haastattelu.....	17
5.3	Syvähaastattelu.....	18
5.4	Narratiivinen haastattelu.....	18
5.5	Benchmarking.....	19
6	Aineiston keruu	20
6.1	Haastattelu Pontus Palmqvist.....	20
6.2	Haastattelu Birgitta Palmqvist	22
6.3	Haastattelu Ari Kautto.....	24
6.4	Internetsivujen benchmarking.....	26
6.4.1	M/aux Inga-Lill	26
6.4.2	M/aux Inga.....	27
6.4.3	M/aux Marita	29

6.5	Juuso Forsellin keräämää aineistoa työharjoittelunsa aikana	30
6.5.1	Varaukset	30
6.5.2	M/aux Maritan työmääräys ja tarjouspohja	30
6.5.3	Kokous kesäkuussa 2012.....	33
6.5.4	Kesän 2012 tuotekampanjat.....	34
7	Aineiston analysointi.....	37
7.1	Haastattelut	37
7.2	Benchmarking- havainnointi.....	38
7.3	Juuso Forsellin työharjoittelussaan keräämä aineisto	39
7.4	SWOT-analyysi	42
7.5	Tutkimustulosten luotettavuus ja pätevyys	43
8	Pohdinta	47
9	Kehitysehdotukset.....	50
	Lähteet.....	54
	Liitteet.....	58

1 Johdanto

Porvoon kaupungilla on rikas historia liittyen kaljaasien rakentamiseen. 1940-luvun lopulla Porvoossa rakennettiin useita m/aux Maritan kaltaisia laivoja. Museoviraston perinnelaivarekisteriin on hyväksytty m/aux Maritan lisäksi seitsemän muuta kaljaasityypin laivaa, jotka on rakennettu 1940-luvun lopulla Porvoossa. M/aux Marita on ainoa ”porvoolainen” kaljaasi, joka toimii yhä rakennuspaikkakunnallaan. Varustamo Maritan toiminnassa voidaan käyttää hyväksi porvoolaista kaljaasirakennushistoriaa, josta voidaan ammentaa esimerkiksi uusia tuoteideoita.

Saimme idean opinnäytetyöllemme Juuso Forsellin suorittaessa työharjoitteluaan Porvoo Tours Oy:lle. Forsell vastasi jo työharjoittelunsa ensimmäisistä viikoista alkaen Kaljaasi Maritan varauksista, myynnistä ja osallistui myös markkinointiin ja tuotekehittelyyn. Päätymisen opinnäytetyön kirjoittamiseen m/aux Maritasta oli mielekästä, sillä perusta opinnäytetyön työstämiselle oli jo olemassa. Aiheenvalintaa auttoi myös Porvoo Tours Oy:n toimitusjohtaja Birgitta Palmqvistin innostava suhtautuminen aiheeseen. M/aux Maritasta on myös tullut meille aidosti tärkeä ja mielenkiintomme sen toiminnan parantamiseksi on suuri.

Laivana m/aux Marita on korvaamaton ja melkeinpä ainutlaatuinen. Laivalla on upea historia ja on hienoa, että se purjehtii edelleen. Nämä edellä mainitut asiat osaltaan vaikuttivat opinnäytetyömme aiheenvalintaan.

Työlle asettamamme tavoitteet ovat perehtyä m/aux Maritaan matkailutuotteena sekä kehittää sen toiminnalle kehitysehdotuksia. Tulemme kartoittamaan m/aux Maritan toiminnan ongelmakohtia matkailutuotteena, jotta kehitysehdotuksistamme on mahdollisimman paljon hyötyä m/aux Maritan varustamolle sekä sen yhteistyökumppaneille.

Aineistoa hankimme haastatteleamalla varustamo Maritan hallituksen jäseniä ja tekemällä benchmarkingia. Juuso Forsell suoritti työharjoittelunsa Porvoo Tours Oy:lle ja sai jo etukäteen kerättyä materiaalia opinnäytetyötämme varten. Käytimme

tutkimuksessamme kvalitatiivista tutkimusotetta, jossa analyysi on tulkitsevaa ja subjektiivista. Hankkimamme tiedon tuli olla luotettavaa ja tähdellistä.

Tuloksia ovat kehitysehdotukset m/aux Maritan ongelmakohtiin, markkinoinnin/ näkyvyyden parantaminen sekä porvoolaisten ja osakkeenomistajien yhteistyön lisääminen Maritan kanssa. Tahdomme opinnäytetyömme tulosten konkreettisesti parantavan Maritan toimintaa matkailutuotteena.

Työstimme opinnäytetyötämme koko syyslukukauden ajan niin, että työmme valmistui syyslukukauden loppuun mennessä. Jaoin työmme viiteen osaan ja työstimme sitä johdonmukaisesti lähtien teoriasta ja aineiston keruusta. Tämän jälkeen analysoimme aineistoa, josta poimimme saamamme tulokset. Lopuksi teimme kehitysehdotukset ja esittelimme työmme toimeksiantajallemme. Tarkempi aikataulu löytyy opinnäytetyömme lopusta liitteenä 1.

Organisoimme työmme niin, että sitouduimme työhön tasapuolisesti ja hyödynsimme toistemme vahvuuksia ja olemassa olevia kontakteja sekä loimmee uusia yhteyksiä ja ylläpidimme niitä. Olimme myös aktiivisessa yhteistyössä ja yhteydenpidossa toimeksiantajamme varustamo Marita Oy Rederi Ab:n/ Porvoo Tours Oy:n kanssa.

2 Kaljaasi m/aux Marita

Tässä luvussa käsittelemme m/aux Maritaan liittyviä perusasioita. Tulemme käsittelemään muun muassa laivan perustietoja, sen yhteistyökumppaneita sekä itse varustamo. Perehdyimme myös m/aux Maritan teknisiin tietoihin.

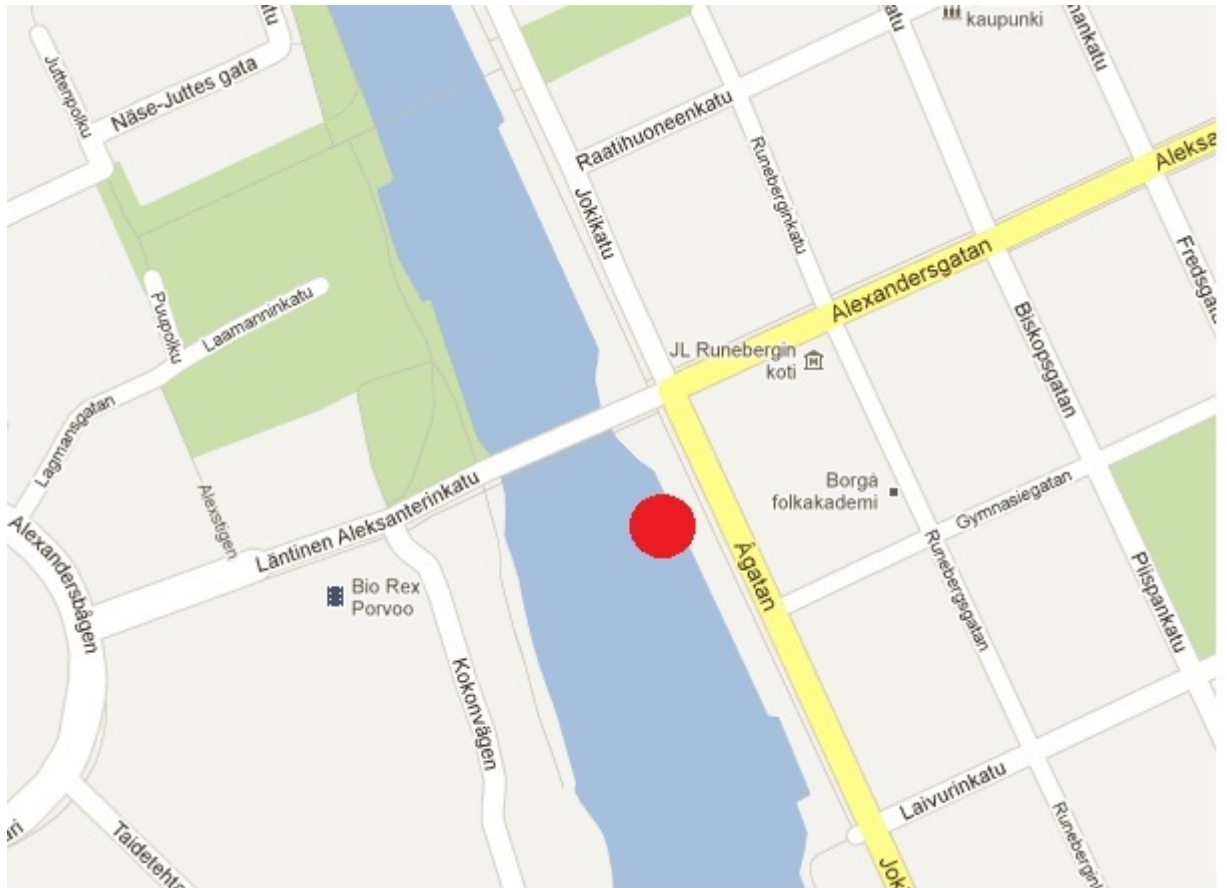
2.1 M/aux Maritan perustiedot

M/aux Marita on vuonna 1947 rakennettu kaljaasityypin laiva. Laiva on kaksimastoinen ja apumootorilla varustettu. Alun perin laiva toimi rahtialuksena toimittaen muun muassa hiekkaa Porvoon saaristosta Helsinkiin. Suomessa on enää kymmenen samantyyppistä laivaa purjehduskunnossa, joten m/aux Marita on todellinen perinnelaiva. (Kaljaasi Marita 2012a.)

M/aux Maritan omistaa varustamo Rederi Ab Marita Varustamo Oy. Yhtiö perustettiin vuonna 1991 tarkoituksena hankkia Marita takaisin kotivesilleen Porvooseen. Yhtiössä on lähes 500 osakasta. Varustamon hallituksen puheenjohtaja on Pontus Palmqvist. Hallituksen jäseninä toimivat Birgitta Palmqvist ja Timo Rajakaltio. Hallituksen varajäseniä ovat Ari Kautto, Kirsti Sund ja Raine Laine. (Kaljaasi Marita 2012b.)

M/aux Marita kuuluu museoviraston ylläpitämään perinnelaivarekisteriin. Perinnelaivaksi nimetään laivoja, joiden katsotaan olevan historian kannalta arvokkaita ja ovat edelleen arvonsa mukaisessa käytössä ja kunnossa. (Museovirasto 2012.)

M/aux Maritan pituus 27,8 metriä, leveys 7,3 metriä, purjepinta-ala 276 neliömetriä ja syvyys 2,3 metriä. Laivan kotisatama on Porvoossa. Talvisin laiva viedään telakalle huollettavaksi ja kunnostettavaksi. (Purjelaivat 2012.)



Kuva 1. M/aux Maritan kotisatama

2.2 M/aux Maritan toimintaperiaate

Nykyisin m/aux Marita toimii risteilykäytössä. Laivalla on pitkä purjehduskausi, periaatteessa se alkaa heti jäiden lähdettyä ja loppuu jäiden saavuttua. Laivalla voi purjehtia esimerkiksi Porvoon saaristossa ja sillä voi purjehtia myös pidempiä matkoja. Risteily kautena 2012 järjestettiin matka, jossa m/aux Maritalla purjehdittiin Porvoosta Tammisaareen ja takaisin. Laivan lähtö- ja paluusatama on Porvoon matkustajasatama. Asiakkaiden toiveet otetaan kuitenkin huomioon eli lähtö- ja /tai paluusataman paikkaa voidaan muuttaa.

M/aux Maritalla voidaan järjestää erityyppisiä tilausristeilyjä: sightseeing-risteilyjä Porvoon saaristoon, kokousristeilyjä, juhlaristeilyjä ja lounasristeilyjä. M/aux Maritan voi vuokrata myös satamakäyttöön. Satamassa ollessaan laivalla voi järjestää kokouksia, juhlia ja muita tilaisuuksia. Risteilyille voi tilata catering-palveluita jälleenmyyjän Porvoo Tours Oy:n kautta. Jälleenmyyjän kautta risteilyille järjestyy myös erilaista ohjelmaa ja esiintyjiä. (Porvoo Tours 2012a.)

Laiva on katsastettu enintään 65 henkilölle. Sisätiloissa on istumapaikkoja 25–30 henkilölle, yöpymään laivalla mahtuu kerrallaan 24 henkilöä. Sisätilat muodostavat yhden ison yhtenäisen tilan. Tarvittaessa laivan kannelle voi järjestää lisää istuma/oleskelupaikkoja. Henkilöstöä risteilyillä on kolmesta neljään henkilöä, jotka ovat kapteeni ja kansimiehet. Tarvittaessa risteilyillä on mukana myös tarjoilijoita. (Kaljaasi Marita 2012a.)

2.3 Jälleenmyyjä Porvoo Tours Oy

M/aux Maritan myynnistä vastaa Porvoo Tours Oy. Yritys on rekisteröitynyt matkanjärjestäjä ja Suomen matkatoimistoalan liiton (SMAL) jäsen. Porvoo Tours Oy:n toimitusjohtaja Birgitta Palmqvist kuuluu m/aux Maritan hallitukseen. Yritys on erikoistunut ryhmämatkojen järjestämiseen ja ryhmien palvelemiseen. Porvoo Tours Oy vastaa myös m/aux Maritan markkinoinnista ja tuotekehittelystä. (Porvoo Tours 2012b.)

Porvoo Tours vastaa kaikista m/aux Maritalle tehdyistä varauksista. Porvoo Tours Oy on yhteydessä asiakkaisiin ja räätälöi risteilyt asiakkaiden toiveiden mukaisesti. Varausten seuraamisen helpottamiseksi Porvoo Tours Oy:llä on käytössä internet-kalenteri, jonne kaikki varaukset merkitään.

2.4 Talkotoiminta m/aux Maritan hyväksi

Laivan toimintaa pyöritetään myös talkotoiminnan avulla. Talkoolaiset osallistuvat esimerkiksi laivan kunnostustöihin talviaikana ja muihin yleisiin huoltotehtäviin risteily kautena aikana. Talkoolaiset voivat osallistua myös risteilyille kansimiehinä. Eräs talkoolainen harjoittaa kahvilatoimintaa laivalla sen ollessa satamassa.

2.5 M/aux Marita myyntiin

Uusimaa-lehdessä ilmoitettiin 17.10.2012 m/aux Maritan olevan myynnissä. Maritan varustamon hallituksen puheenjohtaja Pontus Palmqvist antoi haastattelun lehdelle,

jossa hän kertoi laivan siirtyvän myyntiin. Palmqvist kertoi myös myyntihinnan, joka tulee olemaan hieman alle 100 000 €.

Laivan myymisen syy on se, ettei varustamo pysty enää maksamaan kalliita ylläpitokorjauksia laivaan, jotka tähän asti on maksettu talkoohengessä, sillä liikenteen turvallisuusvirasto TraFi ei hyväksy laivaan jo tehtyjä korjauksia pysyviksi. Lähtökohtana on se, että m/aux Marita purjehtii vielä ensi elokuuhun asti vanhan varustamon lipun alla. Palmqvist toivoo ensisijaisesti, että m/aux Marita saataisiin myytyä liikenteeseen joko yksityis- tai tilausajoon ja että laiva pysyisi Porvoossa myymisestä huolimatta. Lehtiartikkeli löytyy opinnäytetyömme lopusta liitteenä 2.



Kuva 2. Kaljaasi m/aux Marita (Kaljaasi Marita 2012a.)

3 M/aux Marita matkailutuotteena

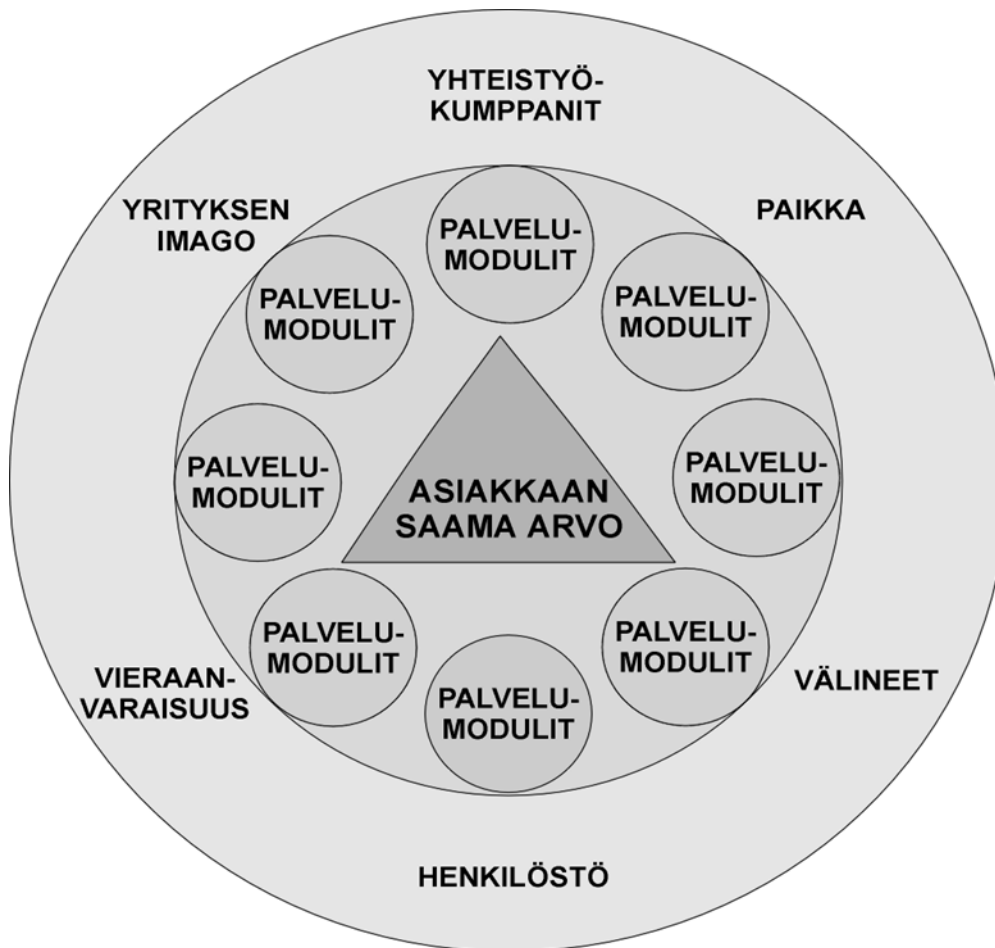
Tässä luvussa määrittelemme käsitteen matkailutuote sekä pohdimme sitä, minkälainen Kaljaasi M/aux Marita on matkailutuotteena. Selvitämme myös, onko aiheesta tehty aikaisempia tutkimuksia sekä niiden tulokset, joita sitten vertaamme M/aux Maritaan ja omaan tutkimustyöhömmme.

3.1 Matkailutuote

Matkailutuote määritellään eri lailla riippuen siitä, tarkastellaanko aihetta asiakkaan vai palvelujen tuottajan näkökulmasta. Asiakkaan näkökulmasta matkailutuote voidaan kuvata seuraavasti: ” Matkailutuote on asiakkaan subjektiiviseen arviointiin perustuva kokemus, jolla on tietty hinta ja joka syntyy prosessissa, jossa asiakas hyödyntää palvelun tarjoajien palveluja osallistumalla itse palvelun tuotantoprosessiin.” (Komppula & Boxberg 2002, 21.)

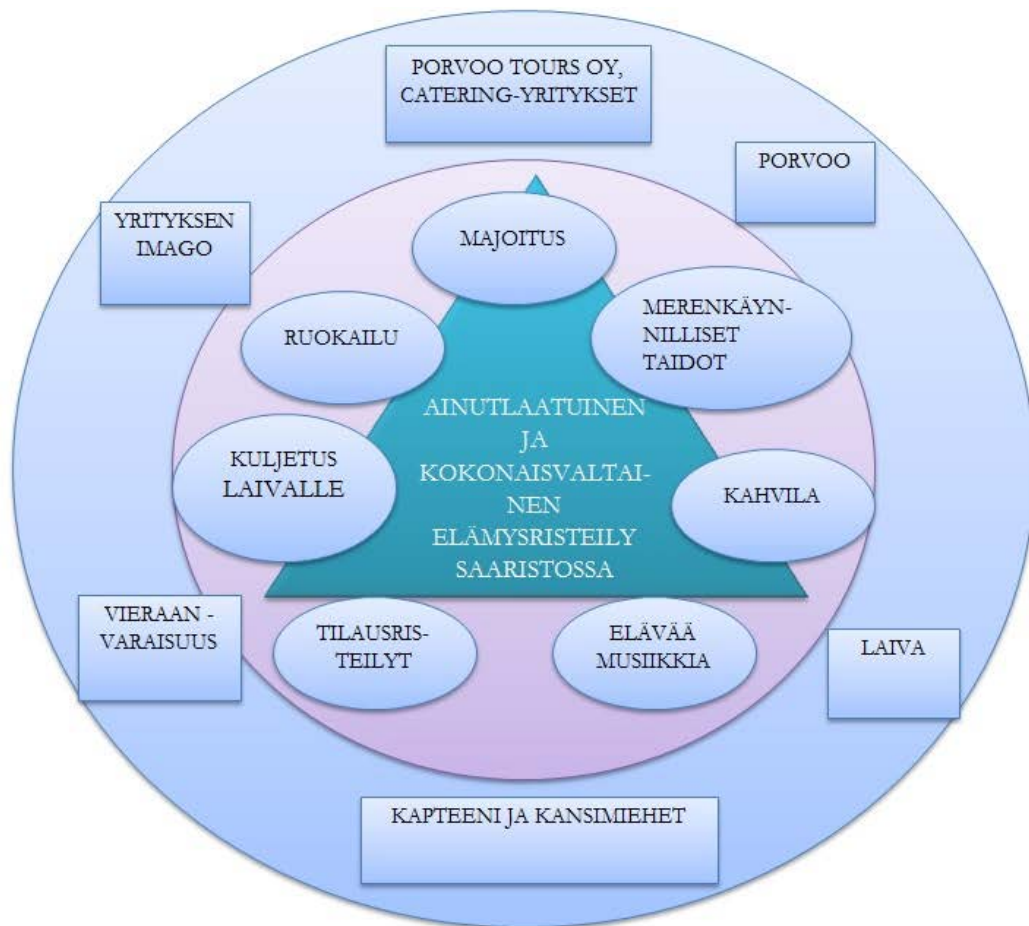
Palvelujen tuottajan näkökulmasta matkailutuotetta tarkastellaan liikeidean ja toiminta-ajatuksen kautta. Toiminta-ajatus kertoo sen, miksi yritys on markkinoilla ja mitä segmenttiä se palvelee. Liikeideasta ammennetaan ydintuote ja kun tähän lisätään kaikki aineelliset ja aineettomat tekijät, joista asiakas saa lisäarvoa, syntyy matkailutuote. (Komppula & Boxberg 2002, 13.)

Kuviossa 1. on esitelty Komppulan ja Boxbergin mukainen matkailutuotteen malli. Tässä mallissa matkailutuote on kuvattu niin, että matkailutuotteen ydin on asiakkaan saama arvo. Matkailutuotteen tarjoamista arvoista syntyy palveluketju, joihin asiakas osallistuu. Palveluketjun osat ovat joko saman yrityksen tai esimerkiksi alihankkijan tuottamia palvelumoduuleja. Edellä mainitut asiat yhdistettynä palveluympäristöön ja matkailutuotteen järjestelmän puitteisiin muodostavat matkailutuotteen. (Komppula & Boxberg 2002, 24–25.)



Kuvio 1. Matkailutuotteen malli (Komppula & Boxberg 2002, 25.)

Kuviossa 2. on kuvattu m/aux Marita yllä esitetyn Komppulan ja Boxbergin matkailutuotteen mallin mukaisesti. M/aux Maritan tapauksessa matkailutuotteen ydin eli asiakkaan saama arvo on ainutlaatuinen elämysristeily saaristossa. Palvelumoduulit koostuvat m/aux Maritan oheispalveluista, kuten ruokailu- ja majoituspalveluista. Nämä taas toteutetaan ulkoisten ja sisäisten resurssien avulla, jotka käsittävät muun muassa tarvittavan henkilöstön, yhteistyökumppanit ja välineet.



Kuvio 2. M/aux Marita matkailutuotteena

3.2 Aikaisemmat tutkimukset

Tutkimuksemme kannalta koimme aikaisempien aiheesta tehtyjen tutkimusten tarkastelun tärkeäksi ja löysimmekin vuonna 2012 julkaistun tutkimuksen aiheesta ”Asiakastyytyväisyys ja palvelun laatu kohteena kaljaasi Ihana”. Tutkimuksen on kirjoittanut Heli Heikintalo opinnäytetyönään Satakunnan ammattikorkeakoulussa. Heikintalo tutki asiakkaiden tyytyväisyyttä kaljaasi Ihanan toimintaan ja asiakkailta saadun palautteen perusteella hän teki mahdollisia kehitysehdotuksia toimeksiantajalleen. (Heikintalo 2012, 5.)

Heikintalo käytti tutkimusmenetelmänään kvantitatiivista tutkimusta. Vastauksia tutkimusongelmaansa hän hankki strukturoidun kyselylomakkeen avulla, jossa oli tilaa myös asiakkaiden avoimelle palautteelle. Vastauksia kyselyyn tuli kaikkiaan 126 kappaletta, joista 25 hylättiin puutteellisten tietojen vuoksi. Kysymyksiä oli kaiken

kaikkiaan 15 ja ne käsittelivät muun muassa asiakkaiden asuinpaikkaa, risteilyjen tapahtumatarjontaa, risteilyn turvallisuutta, ruokailun sujuvuutta ja miehistön ammattitaitoa. (Heikintalo 2012, 22.)

Tutkimus keskittyi kaljaasi Ihanan yleisöristeilyihin ja saamiensa tutkimustulosten perusteella Heikintalo toteaa, että asiakkaat ovat melko tyytyväisiä risteilyihin, mutta parannettavaa löytyy. Asiakkaat toivovat räätälöityjä mahdollisuuksia, joissa voisi olla esimerkiksi saaristo-opastusta tai musiikkia. Jotkin asiakkaat toivoivat mahdollisuutta osallistua purjeiden nostoon ynnä muihin sellaisiin tehtäviin kaljaasilla risteilyn aikana. (Heikintalo 2012, 31–32.)

Tarkasteltuamme Heikintalon tutkimustyötä kiinnostuimme kaljaasi Ihanasta myös oman tutkimuksemme kannalta ja löysimmekin kaljaasi Ihanan toiminnasta sellaisia piirteitä, joista voisi olla hyötyä myös m/aux Maritan toiminnassa. Näistä kerromme tarkemmin seuraavassa alaluvussa. Emme kuitenkaan tule myöhemmin työmme edistyessä perehtymään kaljaasi Ihanaan sen enempää, sillä se on liian erilainen ja uusi alus tutkimuskohteeksemme.

3.2.1 Vertailua kaljaasien välillä

Tilausristeilyt ovat osa molempien laivojen toimintaa. Se, mikä erottaa kaljaasi Ihanan toiminnan m/aux Maritasta on se, että kaljaasi Ihanalla järjestetään myös yleisöristeilyjä. Kesäkuussa 2012 kaljaasi Ihana purjehti päivittäin, yleensä kaksi kertaa päivässä. Yksi suuri ero laivojen välillä on myös se, että kaljaasi Ihana on rekisteröity purjehtimaan kauempana merellä, joten sillä voi tehdä matkan esimerkiksi Tanskaan. (Perinnelaivayhdistys Ihana 2012a.)

Vertaillessa m/aux Maritaa ja kaljaasi Ihanaa pitää muistaa, että m/aux Marita on rakennettu 1947 ja kaljaasi Ihana on valmistunut vasta 2011. Luonnollisesti, nuorempi kaljaasi Ihana on paremmassa kunnossa, eikä sen toimintaa vielä haittaa iän tuomat kalliit huoltotoimenpiteet. Molemmilla varustamoilla talkootyö on tärkeässä osassa,

esimerkiksi kaljaasi Ihana on rakennettu täysin talkootyöläisten työllä, ja m/aux Maritalla huoltotyöt hoidetaan talkoolaisten avulla. (Perinnelaivayhdistys Ihana 2012b.)

Perinnelaivayhdistys Ihana ry vastaa risteilyjen myynnistä itse. Varustamoiden internetsivuissa on selkeitä eroja. Kaljaasi Ihanan internetsivut ovat laajat monine linkkeineen ja kattavine tietoineen. Varustamo Maritan internetsivut sen sijaan ovat suppeat, ja sieltä löytyy vain pakollinen tarvittava tieto. Varustamo Maritan sivuilta puuttuu myös linkki sen myynnistä vastaavan Porvoo Tours Oy:n sivuille.

4 Toiminnan kehittäminen

Tässä luvussa perehdymme tekijöihin, jotka auttavat ja kehittävät matkailuyrityksen toimintaa. Perehdymme myös erilaisiin prosesseihin, joita työstämällä voidaan parantaa matkailuyritystä ja sen eri osa-alueita. M/aux Maritan ja sen varustamon toiminnan kehittämisen kannalta on tärkeää olla perillä kehittämiseen liittyvästä teoriasta.

4.1 Toiminnan kehittäminen matkailuyrityksessä

Matkailuyrityksissä toiminnan kehittäminen on jokapäiväistä yhteistyönä tapahtuvaa toimintaa. Menestyvän yrityksen kannalta jatkuva kehittäminen on keskeisessä asemassa. Kehittämistä tulee tapahtua koko ajan, ja tavoitteisiin päästyä tulee asettaa uudet tavoitteet. Kehittämisen onnistumisen kannalta on erittäin tärkeää, että yrityksen ylin johto sitoutuu siihen täysin. Parhain skenaario olisi sellainen, jossa sekä johto että henkilöstö yhdessä määrittelevät kehittämiskohteet. Ulkopuolisia henkilöitä voidaan käyttää apuna kehittämisessä, mutta siitä saatu hyöty on vähäistä. Totuus on se, ettei kukaan voi tehdä kehitystyötä toisen puolesta ja vain yritys itse henkilöstöineen voi määrätä tavoitteet ja kehittämisen suunnan. (Pesonen, Mönkkönen & Hokkanen 2002, 82–83.)

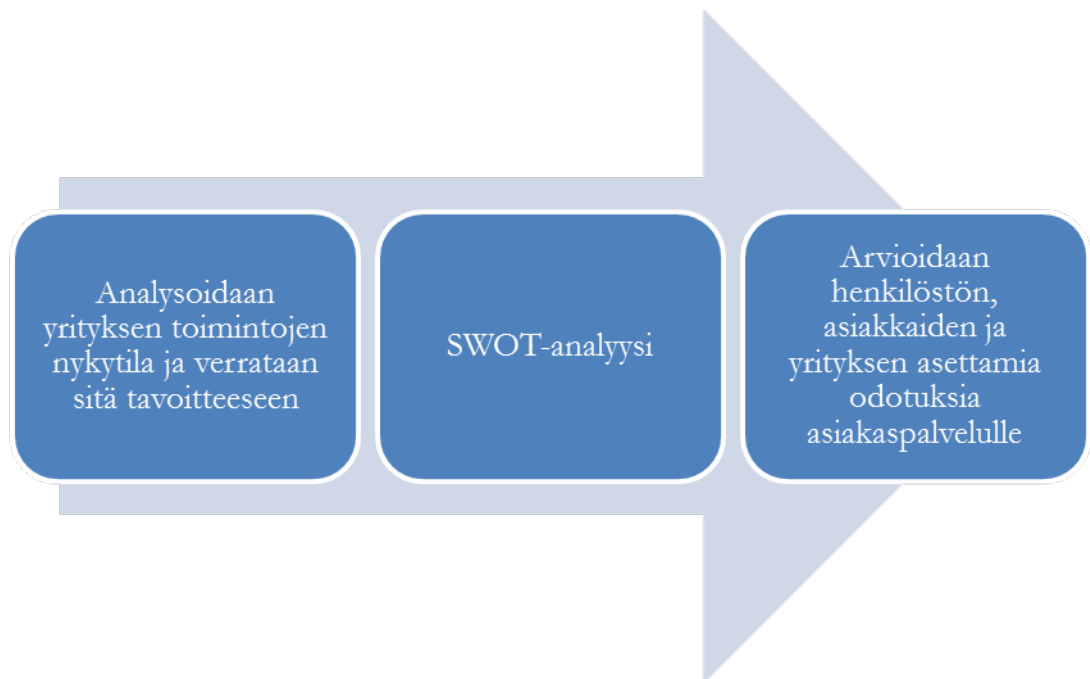
Matkailuyrityksiltä vaaditaan nykyisin paljon. Tuotteiden ja palveluiden pitää olla luonnon ja ympäristön mukaisia. Ulkomaalaisten asiakkaiden määrä kasvaa koko ajan, joten kielitaito on suuressa roolissa. Asiakkaista on tullut myös vaativia, ja he haluavat räätälöityjä palveluja. (Pesonen ym. 2002, 83.)

Matkailuyrityksiltä vaaditaan siis ajan hermolla olevaa koulutusta, osaamista ja tekniikkaa. Yrityksen toiminta ei kuitenkaan kehity parempaan suuntaan, ennen kuin ihmisten toiminta muuttuu eli on ryhdyttävä puheista tekoihin. Pelkästään hyvällä tuotteella ei enää selviä, vaan menestys vaatii verkostoitumista ja yhteistyökumppaneita. (Pesonen ym. 2002, 83.)

Kehittäminen alkaa tosiasioiden tunnistamisesta. Oikeiden kehittämiskohteiden löytämiseksi pitäisi tutkia yrityksen tavoitteita ja visioita. Toinen tärkeä asia on asiakkaiden ja muiden elinkeinon edustajien haastattelu. Näin pystytään kartoittamaan yrityksen toimintaympäristöä ja siinä tapahtuneita muutoksia. Kun muutokset toimintaympäristössä on sisäistetty, voidaan tarvittaviin muutoksiin ryhtyä. (Pesonen ym. 2002, 89.)

4.2 Kehittämisprosessin toteuttaminen

M/aux Maritan toiminnan kehittämisen avuksi voidaan tehdä alla olevan kuvion mukainen prosessi. Kehittämisprosessin toteutus kuvataan seuraavassa kuviossa:



Kuvio 3. Kehittämisprosessi

Kuten kuvio 3 selviää prosessin vaiheessa yksi yritys voi olla sellaisessa tilanteessa, että joissakin asioissa ollaan edellä tavoitteita ja joissakin selvästi jäljessä. Prosessin toisessa vaiheessa otetaan selvää yrityksen vahvuuksista, heikkouksista, mahdollisuuksista ja uhkista. Prosessin viimeisessä vaiheessa henkilöstön, asiakkaiden ja yrityksen näkemyksiä vertaillaan keskenään ja niistä valitaan yhtenäiset tavoitteet asiakaspalveluprosessille. (Pesonen ym. 2002, 90.)

4.3 SWOT-analyysi

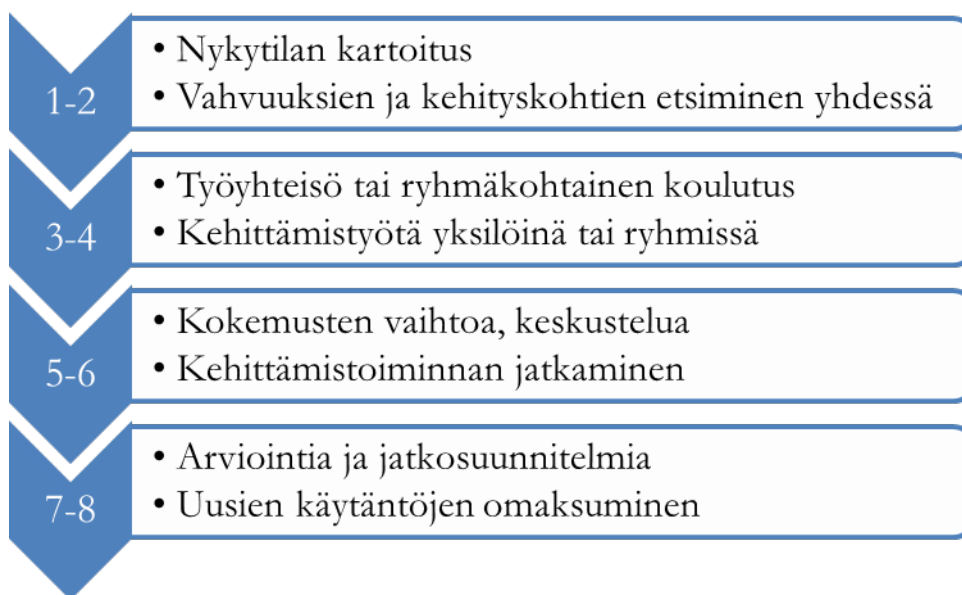
SWOT-analyysiä käytetään, kun tarkoituksena on kartoittaa yrityksen vahvuuksia ja heikkouksia sekä tulevaisuuden uhkia ja mahdollisuuksia. SWOT-termi tulee sanoista strengths-vahvuudet, weaknesses-heikkoudet, opportunities-mahdollisuudet ja threats-uhat. Vahvuudet ja heikkoudet luetaan yrityksen sisäisiin asioihin, kun taas uhat ja mahdollisuudet yrityksen ulkopuolisiin asioihin. Analyysin tavoitteena on heikkouksien kääntäminen mahdollisuuksiksi samoin kuin tulevaisuuden uhat. SWOT-analyysin avulla voidaan kehittää yritykselle kehittämissuunnitelma tai analyysin voi rajata myös koskemaan jotakin tiettyä osa-aluetta tai tuotetta. (Pesonen ym. 2002, 123–124.)

Tulemme tekemään SWOT-analyysin m/aux Maritan toiminnasta, jossa kartoitamme sen nykytilanteen myöhempiä kehityschdotuksia varten. Mielestämme SWOT-analyysin tekeminen on tärkeää tutkimuksemme kannalta, jotta saisimme mahdollisimman tarkan kuvan tutkimuskohteemme nykytilasta. Nykytilan kartoitus on tärkeässä osassa, jokaisessa kehittämistyössä.

4.4 Palveluprosessien kehittäminen

Kehittämisprosessit ovat pitkäkestoisia rupeamia ja vaativat eri toimintojen sarjaa, joiden tuloksena saadaan yritykselle tai sen osalle uusia käytäntöjä keskeisiin toimintoihin. Kehittämisprosessit ovat aikaa vieviä ja vaativat omistautumista yrityksen koko henkilöstöltä. Kehitysprojekteihin otetaan usein mukaan myös asiakkaita. (Pesonen ym. 2002, 91.)

Matkailuyrityksen palvelun kehittämisprosessi voi olla seuraavan kuvion kaltainen.



Kuvio 4. Palvelun kehittämisprosessi

Palvelun kehittämisprosessi alkaa nykytilan kartoituksella. Tämä on tärkeää, jotta kehittämistoiminnot voidaan aloittaa oikealta asteelta. Tärkeää on olla perillä yrityksen vahvuuksista ja heikkouksista. Toisessa vaiheessa työstetään asiaa eteenpäin yhdessä. Yhteistyö luo yhteenkuuluvuuden tunnetta ja antaa voimaa kehitystyölle. (Pesonen ym. 2002, 91.)

Kolmannessa vaiheessa on aika hankkia uutta tietoa ja uusia toimintamalleja. Edellä mainittuja voi hankkia koulutuksella. Koulutus voi olla joko uusien asioiden esiintuomista, tietokoulutusta tai prosessimallista koulutusta. Neljännessä vaiheessa on aika ottaa uudet opitut asiat ja toimintatavat käytäntöön. On tärkeää, että uudet asiat saadaan mahdollisimman nopeasti käyttöön eli testaukseen. (Pesonen ym. 2002, 91–92.)

Käytännön kokeilun jälkeen uusista asioista tulee keskustella ja jakaa omat mielipiteet muiden kesken. Tämä on prosessin viides vaihe. Keskustelua voidaan harjoittaa esimerkiksi palaverien ja seminaarien muodossa. Keskustelu on tärkeää, jotta uudet toimintatavat saadaan hiottua juuri omalle yritykselle sopiviksi. Prosessin kuudennessa vaiheessa kehitetään jotakin hyväksi todettua asiaa entisestään. (Pesonen ym. 2002, 92.)

Seitsemännessä vaiheessa pysähdytään arvioimaan koko kehittämistoimintaa. Näin ollen voidaan muuttaa kehittämiseen liittyvää toimintaa omalle työympäristölle paremmin sopivaksi. Ennen jatkosuunnitelmia, kahdeksannessa ja viimeisessä vaiheessa joudutaan vielä arviomaan, ovatko uudet toiminnot ja ajatukset todella muuttuneet uusiksi toimintamalleiksi. (Pesonen ym. 2002, 92.)

Tutkimustyössämme toiminnan kehittäminen on erityisen tärkeässä roolissa, sillä pyrimme kehittämään m/aux Maritan toimintaa ja meidän tulee myös tietää, miten se teoriassa tapahtuu. Kehittäminen ei kuitenkaan rajoitu vain pelkkään laivaan, vaan mietimme kehitysehdotuksia kokonaisvaltaisesti sekä m/aux Maritalle, että sen varustamolle.

Edellä mainittu kuvio 4. on yksi esimerkki siitä, kuinka kehittämisprosessi voi edetä. Tässä tutkimustyössä emme kuitenkaan ajallisesti pysty toteuttamaan tällaista kehittämisprosessia kokonaisuudessaan vaan pyrimme kartoittamaan nykytilannetta ja etsimään yhdessä vahvuuksia ja kehittämiskohtia. Pyrimme siihen, että löytämiemme kehittämiskohtien perusteella esitämme m/aux Maritan varustamolle kehittämisideoita ja näin kehitämme yhdessä varustamon kanssa m/aux Maritan toimintaa.

5 Tutkimusmenetelmät

Tässä luvussa kerromme enemmän tutkimusmenetelmistä, joita aiomme työssämme käyttää, sekä pohdimme, miksi juuri nämä tutkimusmenetelmä sopivat parhaiten juuri tähän tutkimustyöhön.

5.1 Laadullinen tutkimusmenetelmä

Laadullista eli kvalitatiivista tutkimusta voidaan toteuttaa monin eri menetelmin ja se sisältää lukuisia suuntauksia, tapoja tulkita aineistoa sekä analyysi- ja tiedonhankintamenetelmiä. Tutkimus koostuu näistä eri menetelmistä eikä ole yhtä oikeaa tapaa tehdä kvalitatiivista tutkimusta. (KvaliMOTV 2012a.) Tutkimuksessamme käytimme laadullista tutkimusmenetelmää.

Laadullisessa tutkimuksessa teoria toimii apuvälineenä kerätyn tutkimusaineiston analysointiin ja tulkintojen tekemiseen. Aineistolähtöisessä laadullisessa tutkimuksessa pääpaino on aineistossa ja teoria voi myös rakentua sen kautta. Laadullisessa tutkimuksessa puhutaan harkinnanvaraisesta otoksesta, jolloin aineisto ja tutkittavat valitaan tutkimuksen kannalta tärkeiden kriteereiden perusteella. Kerätessä tutkimusaineistoa ihmisiltä, tutkittavia voidaan etsiä olemassa olevien kontaktien avulla ja tätä kautta kerätä juuri omaan tutkimukseen tarvittavaa aineistoa. (KvaliMOTV 2012b.)

5.2 Haastattelu

Haastattelu on tärkeä väline tutkimuksen tiedonkeruu prosessissa. Näin saadaan mahdollisimman paljon tietoa tutkittavasta aiheesta ja voidaan valita haastateltavat, joilla on mahdollisimman paljon asiantuntevaa kokemusta ja tietoa aiheeseen liittyen. Haastattelumuotoja on erilaisia riippuen siitä, ovatko haastattelukysymykset laadittu avoimiksi vai suljetuiksi (lomakehaastattelu, teemahaastattelu ja syvähaastattelu). (Tuomi & Sarajärvi 2009, 74–77.)

Avoimilla kysymyksillä tarkoitetaan kysymyksiä, jotka on laadittu niin, että haastateltava saa kertoa aiheesta vapaasti ja haastattelu on keskustelunomainen. Suljetut kysymykset taas tarkoittavat sitä, että kysymykset on tarkasti laadittu etukäteen ja vastaukset pyritään saamaan jokaiseen kysymykseen valmiiksi annettujen vaihtoehtojen sisällä. (Tuomi & Sarajärvi 2009, 74–77.)

5.3 Syvähaastattelu

Päädyimme itse valitsemaan haastattelumuodoksemme syvähaastattelun, jossa kysymykset laaditaan avoimiksi ja saamme haastattelijoina myös vapautta kysymysten esittämiseen ja keskustelun ohjaamiseen haastattelutilanteessa. Syvähaastattelussa pyritään mahdollisimman laajasti avaamaan tutkittavaa aihetta ja saamaan laajamittaisia vastauksia tutkimusongelmiin (Tuomi & Sarajärvi 2009, 75–76.). Koimme tämän haastattelumuodon olevan kaikista hyödyllisin tutkimuksemme kannalta ja uskomme, että tämän haastattelumuodon avulla saamme haastatteluista kaiken mahdollisen tiedon ja ratkaisut tutkimusongelmiimme.

5.4 Narratiivinen haastattelu

Käytimme tutkimuksessamme myös narratiivista haastattelua. Narratiiviset aineistot ovat tarinallisia, kerronnallisia tai kertomuksellisia aineistoja. Niissä tulee vaativimman määrittelyn mukaan olla kertomuksellisia piirteitä ja ajallisesti looginen kulku. Toisaalta taas väljemmän määrittelyn mukaan narratiivisia aineistoja voivat olla kaikki aineistot, jotka jollain määrin sisältävät kerrontaa ja vaativat analysoinnissaan tulkintaa. (KvaliMOTV 2012c.)

Narratiivisesta haastattelusta puhuttaessa voidaan narratiivisuutta ajatella käytännöllisenä tutkimusvälineenä tai konstruktiiivisena tutkimusotteena. Narratiivisessa haastattelussa itse haastateltava kertoo asioista ja ”tarinoi” vapaasti, eikä haastattelijoilla ole tarinan kulussa ja esityksessä suurta roolia. Tällaisessa haastattelumuodossa ollaan kiinnostuneita henkilön vapaasti kertomista tarinoista omasta elämästään. Tarinoissa usein otetaan kantaa, puolustaudutaan, kritisoidaan, tehdään selontekoja sekä tehdään asioita ymmärrettäviksi. (KvaliMOTV 2012c.)

5.5 Benchmarking

Benchmarking-menetelmää käytetään silloin, kun ollaan kiinnostuneita siitä, miten toiset tekevät ja toimivat ja se sisältää aina vertaamista ja vertailua. Benchmarking-arvioinnissa on aina tietty rakenne, johon kuuluu arvioija, arvioitava, arvioinnin kohde, intressi ja arvioinnin välineet. Benchmarking-arvointi on käytännöllistä toimintaa, josta on oltava tekijälleen hyötyä. Toiminnan kehittäminen on arvioinnin perustehtävä ja sen avulla voidaan arvioida toiminnan tuloksellisuutta, tehokkuutta, taloudellisuutta, vaikuttavuutta ja toimintaan kytkeytyviä ulkoisia ja sisäisiä tekijöitä. (Karjalainen 2002, 2, 9–10.)

Benchmarking-arvointia voidaan jakaa erilaisiin luokitteluihin, kuten yhteistyöhakuinen, kilpailullinen, tutkimuksellinen, sisäinen, ulkoinen, yhteistoiminnallinen ja laadullinen. Tärkeintä Benchmarking-arvioinnissa kuitenkin on, että kun sitä käytetään, se täyttää arvioijan sille kulloinkin asettamat tiedostamisen ja kehittämisen tavoitteet. (Karjalainen 2002, 2, 6–7.)

6 Aineiston keruu

Tässä luvussa esittelemme tekemämme haastattelut sekä internet-sivujen benchmarkingin. Lisäksi esittelemme Juuso Forsellin keräämää aineistoa työharjoittelunsa ajalta.

6.1 Haastattelu Pontus Palmqvist

Kävimme haastattelemassa m/aux Maritan hallituksen puheenjohtajaa Pontus Palmqvistiä 31.10.2012 Porvoo Tours Oy:n tiloissa. Haastattelumuotona käytimme syvähaastattelua ja haastattelu nauhoitettiin. Haastattelukysymyksemme ovat opinnäytetyömme lopussa liitteenä 3.

Pontus Palmqvist on ollut m/aux Maritan hallituksen puheenjohtaja kesäkuusta 2012. Hänen mielestään erityistä m/aux Maritassa on se, että löytyy niin paljon kiinnostuneita ja innokkaita ihmisiä, jotka toimivat talkoolaisina, sillä ilman heidän panostaan m/aux Marita tuskin olisi näin pitkään ollut toiminnassa Porvoossa. Toinen asia, mikä on erityistä, on, että toiminta ja palvelu ovat erilaista kuin muilla aluksilla. (Palmqvist, P. 31.10.2012.)

Toimintaa täydentäviä palveluita tulisi kartoittaa, sillä kun esimerkiksi saunaa ja suihkua ei ole, se auttamatta karsii osan asiakkaista pois. Myös se, että alusta ei tällä hetkellä oikein omista kukaan. Ei ole selkeää henkilöä, jolla olisi taloudellinen intressi hoitaa aluksen kunnossapitoa ja toimivuutta. (Palmqvist, P. 31.10.2012.)

Lainsäädännöllisetkin asiat vaikuttavat m/aux Maritan toimintaan. Kaljaasialuksessa pitää olla kapteeni ja kaksi miehistön jäsentä, joilla tulee olla asiaankuuluva pätevyys. Kaupannollisessa liikenteessä olevaan alukseen pitää suorittaa sekä runkokatsastus että merikelpoisuuskatsastus. (Palmqvist, P. 31.10.2012.)

Runkokatsastus muodostuu nyt Maritalla ongelmaksi, sillä keula on korjattu metallirakenteella, mutta kun se ei ole perinteinen korjaustapa, niin katsastus ei hyväksy sitä pysyväksi korjaukseksi. Marita on katsastettu määräaikaaisesti 8.5. asti, jolloin keulan

tulee olla korjattu senmukaiseksi kuin viranomaisen vaatii. Kolmen kuukauden sisällä tulee olla toinen katsastus ja 8.8. on tällä hetkellä virallinen viimeinen päivä, kun alus saa olla kaupallisessa liikenteessä. (Palmqvist, P. 31.10.2012.)

Keulankorjaus on arvioitu maksavan noin 100 000 € ja yhtiöllä ei ole tällaista rahaa. Kolmasosa tästä summasta on mahdollista saada tukena, mutta jos loput haluttaisiin lainata, niin tulisi olla liiketoimintasuunnitelma, jota Maritan toiminnasta ei ole. Tästä ja katsastusasiasta johtuen laiva laitetaan nyt myyntiin. Sille toivotaan ensisijaisesti löytyvän sellainen ostaja, joka vastaa aluksesta ja jolla on intressi pitää se liikenteessä. (Palmqvist, P. 31.10.2012.)

M/aux Maritan tärkeimpiä tukijoita ovat talkoolaiset ja Maritaa on myös tukenut tuntematon nimeltä mainitsematon taho yhtenä vuonna aika suurella avustuksella. Näitten lisäksi tukijoita ovat myös noin 500 osakasta, jotka tällä kansanvarustamolla on. Porvoon kaupunki ei tue millään lailla ja vaikka kaupungilta voi anoa avustusta, kaupunki ei tue osakeyhtiötä. (Palmqvist, P. 31.10.2012.)

Maritalla olisi mahdollisuuksia opastustuotteeksi. Opastus on asia, jossa kerrotaan ihmisille tietoja ja he samalla saavat elämyksiä. Jokaisen risteilyn alussa kapteeni tai muu miehistön jäsen kertoo m/aux Maritasta ja sen historiasta. Sitäkin voisi kehittää pitemmälle. (Palmqvist, P. 31.10.2012.)

Talkoolaisten rooli aluksen toiminnassa on suuri. Kukin talkoolainen on ottanut jonkin lavan ”omakseen” ja Maritalla on ihmisiä, jotka ovat valmiita tekemään kaikkensa, jotta kulttuuri ja vanhat puulaivat säilyisivät liikenteessä. Talkoolaisista osa toimii myös kansimiehinä ja saavat siitä palkkion. Muun muassa konemestari on täysin talkoolainen ja osa kansimiehistä on sellaisia, jotka ovat valmiita tekemään yhtä jos toista. (Palmqvist, P. 31.10.2012.)

Osakkeenomistajien rooli taas on vähäinen. M/aux Marita on ostettu Ruotsista aikoinaan hieman vajaalla miljoonalla markalla. Se on heidän osuutensa, että ovat sijoittaneet silloin sen summan rahaa. (Palmqvist, P. 31.10.2012.)

6.2 Haastattelu Birgitta Palmqvist

Kävimme haastattelemassa Porvoo Tours Oy:n toimitusjohtajaa Birgitta Palmqvistiä 31.10.2012 Porvoo Tours Oy:n tiloissa. Haastattelumuotona käytimme syvähaastattelua ja haastattelu nauhoitettiin. Haastattelukysymyksemme löytyvät opinnäytetyömme lopusta liitteenä 3.

Birgitta Palmqvist on Porvoo Tours Oy:n toimitusjohtaja ja vastaa m/aux Maritan varauksista ja osittain myös markkinoinnista. Hän on myös m/aux Maritan hallituksen jäsen. Hänen mielestään erityistä m/aux Maritassa on se, että se on Marita. Alus on porvoolainen. Se on Porvoossa rakennettu ja Porvoosta käsin liikennöinyt, joutui Porvoosta pois ja se on takaisin Porvooseen pelastettu. Se, että Marita ylipäänsä on olemassa ja sillä tavalla vie eteenpäin Porvoon seudun laivanrakennusperinteitä, on erityistä. (Palmqvist, B. 31.10.2012.)

Kehitettävää m/aux Maritan toiminnassa on esimerkiksi aluksen kunto, alusta tulisi tuoda enemmän esille ja sen tunnettuutta lisätä sekä kehittää markkinointia. Myös aluksen tuotteita ja paketteja tulisi kehittää sekä löytää alukselle enemmän hyviä satamakohteita. (Palmqvist, B. 31.10.2012.)

Lainsäädännöllisiä asioita ovat muun muassa katsastusasiat sekä aluksen tämänhetkiset ongelmat sen kunnossa. Aluksessa tulee olla kapteeni ja kaksi kansimiestä, joiden koulutukseen kuuluu muun muassa turvallisuuskoulutusta, palopelastusta, laivan kapteenin antama koulutus sekä ensiapu 1-kurssi. (Palmqvist, B. 31.10.2012.)

M/aux Marita voisi liikennöidä ensi vuoden puolella ainakin elokuun puoleenväliin mahdollisimman hyvin ja mahdollisimman paljon ja se vaatisi markkinointi ideaa ja tuotekehitystä. On yrityksiä, jotka avustavat m/aux Maritaa vuosittain ostamalla risteilyjä, pitämällä asiakastilaisuuksia ja tekemällä Maritaa tunnetuksi. (Palmqvist, B. 31.10.2012.)

Saaristo on Porvoon elimellinen matkailun osa ja siinä m/aux Marita on keskiössä. Elämysristeilyt ovat se juttu. Marita ei ole alus, joka kuljettaa ihmisiä paikasta A

paikkaan B vaan Maritalla mennään merelle ja koetaan elämyksiä purjehtimisesta ja tämän laivan historiasta. M/aux Marita on osa Porvoon jokimiljöötä. (Palmqvist, B. 31.10.2012.)

Porvoo Tours Oy:n rooli m/aux Maritan toiminnassa on etupäässä huolehtia varauksista ja varauksiin liittyvistä käytännönasioista sekä siitä, että kapteeneita ja henkilökuntaa on ja suunnitellaan paikkoja ja ohjelmia. Ei voida sanoa, että Porvoo Toursin rooli olisi markkinointi, koska siihen ei ole rahaa eikä ostopalveluita. Porvoo Toursilla m/aux Marita on tärkeä tuote, jota markkinoidaan siinä missä muitakin tuotteita ja tehdään joitakin kampanjoita. Perusrooli on se että ollaan Maritan myyjä ja kontakti ja vähä kuin varustamon toimisto. (Palmqvist, B. 31.10.2012.)

Talkootoiminta on suuressa roolissa ja talkoolaiset tekevät pyyteetöntä työtä. Vastineeksi työtään he saavat esimerkiksi keskenään viettää kesällä risteilyä. Osakkeenomistajilla taas ei ole suurtakaan rooli aluksen toiminnassa. He ovat kiinnostuneita. Heitä on paljon ja he ovat joskus ostaneet sen yhden osakkeen ja siitä on jo pitkä aika. Heitä ei näy yhtiökokouksissa ja varustamollekin se on hieman hankalaa jos heitä pitää tavoittaa ja pitää kirjoittaa kirje 500 osakkaalle. Se on jo kustannuseräkin, eikä varustamokaan näin ollen ole ollut kovin aktiivinen saamaan osakkeenomistajia toimintaan mukaan. (Palmqvist, B. 31.10.2012.)

M/aux Marita on ollut osa Saaristolinjan laivoja ja sitä kautta osa heidän markkinointiaan ja välillä ostopalveluna ostettu myyntiä ja markkinointia Helsingistä. Varustamo itse ei niinkään markkinoi. Talkoolaiset tekevät oman työnsä ja tällä hetkellä Porvoo Tours, mutta kun markkinointiin ei ole rahaa, niin se ei ole kovin laajaa. M/aux Maritalla on oma kotisivu ja voisi keskustella tulevaisuudessa myös Porvoon matkailutoimiston kanssa, miten saisi heitä joskus nostamaan m/aux Maritaa esiin. Hekin tekevät nykyään paljon sähköpostikampanjoita, niin m/aux Marita voisi joskus olla kohteena. (Palmqvist, B. 31.10.2012.)

Tulevaisuuden näkymiä m/aux Maritan suhteen on, että jos saadaan paljon risteilyjä myytyä kevään aikana, niin olisi varaa remontoida alusta ja se voisi jatkaa risteilyliikenteessä Porvoossa. Se olisi ihannetavoite. Mikäli näin ei kuitenkaan tapahdu,

alus menee myyntiin ja sen ostaa jokin sellainen taho, joka ei alenna sen arvoa. On myös ideoitu, että m/aux Maritasta tehtäisiin vierasvenesataman tukipiste, jolloin m/aux Marita säilyisi Porvoon jokirannassa. Tällöin vierasveneilijät kävisivät sinne maksamassa vierasvenemaksuja ja voisivat siellä käydä suihkussa ja saunassa. Lisäksi siellä voisi olla kahvila ja myymälä ja alus toimisi tällä tavoin Porvoossa. (Palmqvist, B. 31.10.2012.)

6.3 Haastattelu Ari Kautto

Kävimme haastattelemassa m/aux Maritan hallituksen jäsentä ja yhtä aluksen kapteeneista Ari Kauttoa 1.11.2012 Porvoon jokirannassa. Tarkoituksenamme oli käyttää haastattelumuotona syvähaastattelua, mutta haastattelun edetessä se muuttui narratiiviseksi haastatteluksi. Haastattelu nauhoitettiin.

Saaristolinja KY:n toimitusjohtaja Ari Kautto on ollut koko ajan tiiviisti mukana m/aux Maritaan liittyvässä toiminnassa. Kautto oli mukana, kun laiva hankittiin takaisin Porvooseen ja hän on laivan varustamon pitkäaikainen jäsen. Hän on toiminut myös Marita Rederi Ab:n toimitusjohtajana. Kautto on yksi aluksen osakkeen omistajista. (Kautto, A. 1.11.2012.)

M/aux Maritalle pitäisi saada 30–40 risteilyä per kesäkausi vuosittain. Tärkeintä on pitää laiva jatkuvassa liikenteessä. Suuret risteilymäärät per purjehduskausi avaisivat mahdollisuuden myös edullisempaan hinnoitteluun. Risteilymäärät saadaan nousuun hankkimalla uusia asiakkaita m/aux Maritalle. M/aux Maritan asiakaskunnan laajenevan ulkomaille, erityisesti hän mainitsee venäläiset asiakkaat. Venäläisiä asiakkaita on Porvoossa yhä enemmän, ja pitäisikin tehdä juuri venäläisille räätälöity tuote. (Kautto, A. 1.11.2012.)

Ulkomailta asiakkaita pitäisi hankkia matka-agentin avulla siten, että m/aux Maritasta ja sen mahdollisuuksista mennään henkilökohtaisesti kertomaan paikan päälle. Pitää kuitenkin muistaa, että kotimaisia asiakkaita ei pidä unohtaa, sille he ovat lähellä oleva ja elintärkeä osa m/aux Maritan toimintaa. Kotimaisille asiakkaille pitäisi olla hyvät

kaiken kattavat palvelut. M/aux Maritalle voitaisiin hankkia asiakkaita myös erilaisista ihmisryhmittymistä sekä kunnalliselta tasolta. (Kautto, A. 1.11.2012.)

90-luvun puolenvälin laman jälkeen m/aux Marita oli suosiossa ja sillä risteiltiin jopa 35 kertaa per vuosi. Hiljalleen m/aux Maritan risteilymäärät ovat vuosittain pienentyneet aina sen mukaan, kun kilpailu risteilyasiakkaista on koventunut. Nykytilanne kilpailun suhteen on kehittynyt siihen suuntaan, että Helsingistä on poistunut kaksi kaljaasityypin alusta liikenteestä. (Kautto, A. 1.11.2012.)

Harmillista on se, ettei nuorilla ihmisillä ole enää innostusta toimintaan, jota m/aux Maritan tyylinen alus kaipaa. Ihmiset, joilla on tieto ja taito toimia laivan hyväksi poistuvat, eikä nuoria ole tulossa heidän tilalle. Mainittakoon, että varustamon hallitukseen on yritetty houkutella nuorta väkeä, mutta kiinnostusta vastuunkantotehtäviin ei ole. Innostusta talkotoimintaan löytyy kuitenkin vielä jonkin verran. Ensi vuoden tilanne on heikko ja m/aux Maritan tulevaisuus on epävarma. ”Kaikista pahinta on se, ettei nuorta polvea löydy jatkamaan toimintaa, elämän muoto ja arvot ovat toisia kuin ennen. Loppuu tekijät m/aux Maritan kaltaiselta alukselta.” (Kautto, A. 1.11.2012.)

M/aux Maritan toivotaan pysyvän Porvoossa, sillä siihen liittyy niin paljon muistoja ja historiaa. Laiva toimisi esimerkkinä tuleville sukupolville siitä, miten ennen purjehdittiin saaristossa. Tärkeätä on pitää laiva liikenteessä. M/aux Marita tarjoaa hyvän harrastusmahdollisuuden myös kaljaaseista ja ylipäänsä purjehduksesta kiinnostuneille ihmisille. Toiminta laivan kanssa kehittää käytännönläheistä ajattelua sekä toimintaa ja merenkulkua. ”Alus täytyy myydä, jos ja kun löytyy pieni porukka joilla on halua päästä pois kiireisestä maailmasta takaisin vanhaan tervantuoksuisen saaristomaailmaan.” (Kautto, A. 1.11.2012.)

M/aux Maritan ja sen varustamon koko toiminnan pääperiaate on kunnostaa ja ylläpitää laivaa ja samalla säilyttää Porvoon saaristokulttuuria ja kaljaasipurjehdusta. M/aux Maritan toiminnan jatkuvuudesta on kyse loppujen lopuksi rahasta, mutta hyvälle ideoille on myös tarvetta. (Kautto, A. 1.11.2012.)

6.4 Internetsivujen benchmarking

Tutkimuksemme kannalta on erittäin tärkeää suorittaa myös benchmarkingia siitä, miten muut kaljaasityypin alukset toimivat ja millaista toimintaa näillä aluksilla on. Näin ollen teimme benchmarkin-havainnointia tutkimalla ja analysoimalla m/aux Inga-Lillin sekä m/aux Ingan internetsivuja ja vertaamalla niitä m/aux Maritaan. Asiat joita havainnoimme, olivat: Minkälaista toimintaa alukset tarjoavat? Onko yhteydenottotiedot esitelty helposti ja selkeästi internetsivuilla? Onko internetsivujen ulkoasu selkeä ja johdonmukainen?

6.4.1 M/aux Inga-Lill

M/aux Inga-Lill on vuonna 1948 Voolahdessa Porvoossa rakennettu kaljaasityypin alus. M/aux Inga-Lilliä on käytetty muun muassa hiekan, kiven ja halkojen kuljetukseen Suomenlahdella sekä Itämerellä. Vuonna 1989 Göran Tackman pelasti ja entisöi aluksen alkuperäiseen asuunsa. Tällä hetkellä m/aux Inga-Lill toimii Helsingissä risteilyaluksena. (M/aux Inga-Lill 2012a-b.)

M/aux Inga-Lillin internetsivuilla on kerrottu laajasti siitä, mitä kaikkea ohjelmaa laivalla voi tehdä ja järjestää. Sivuille on listattu kymmenittäin erilaisia ohjelmavaihtoehtoja aina purjehduskursseista valmiisiin teemapurjehduksiin, kuten kieltolaki-purjehdus ja laituritanssit. M/aux Inga-Lillin ohjelmapalvelut järjestävät tarvittaessa tapahtumiin myös erilaisia viihdyttäjiä, kuten musikantteja sekä näyttelijöitä. Sivuille kerrotaan, että ohjelmat eivät rajoitu pelkkään laivaan sillä ohjelmaa voidaan järjestää myös maissa. Laivan voi vuokrata myös erilaisia kokous- ja juhlatapahtumia varten. Laivalla toimii catering-palvelut. Sivuille kerrotaan myös mahdollisuudesta järjestää koululaisille luokkaretkiä laivaan. (M/aux Inga-Lill 2012c.)

Yhteydenottotiedot löytyvät sivuilla kaikki yhdestä paikasta. Yhteydet-välilehden alta löytyy niin puhelinnumero kuin sähköpostiosoitekin. Sivulla on myös linkki tarjouspyyntölomakkeeseen. Lomakkeella voi lähettää myös palautetta tai muita viestejä. (M/aux Inga-Lill 2012d.)

Internetsivujen välilehtien alta löytyy sinne tarkoitettua asiaa. Sivuston etusivu on mielenkiintoinen, ja siinä kerrotaan heti useista tapahtumanviettomahdollisuuksista. Välilehtiä sivuilla on sopiva määrä, joten tiedon etsimiseen ei kulu liikaa aikaa. Kaiken kaikkiaan sivusto on selkeä ja helppokäyttöinen. (M/aux Inga-Lill 2012a.)



Kuva 3. Kaljaasi m/aux Inga-Lill (Kallioniemi, J. 15.6.2012)

6.4.2 M/aux Inga

M/aux Inga on vuonna 1947 Voolahdessa Porvoossa rakennettu kaljaasityypin alus. M/aux Inga kuljetti hiekkaa Porvoosta Helsinkiin 60-luvun loppuun asti. 1970-luvulla alus oli yksityiskäytössä ja 80-luvulla sukelluskerho Marlin Club Ry. kunnosti alusta ja suuri osa laivasta rakennettiin uudelleen. Tällä hetkellä alus sijaitsee Kasnäsissä ja sen omistaa Kasnäs Sailing Oy. Alus toimii charter- ja yleisöpurjehdusaluksena. (Saaristoseikkailu 2012a.)

M/aux Ingan kotisivuilta löytyy aloitus välilehdestä paljon tietoa siitä, minkä tyyppisiä risteilyjä alus tekee ja mitä valmiita risteilyreittejä on mahdollista valita. Aluksella voi tehdä muun muassa ruokaristeilyjä, sightseeing-risteilyjä, charter- ja yleisöpurjehduksia. Sivulla on myös kerrottu millaisia tilaisuuksia laivalla voi järjestää (hää, kokoukset). Sivuilta selviää myös mitä oheisohjelmaa on saatavilla, esimerkiksi erityyppisiä opastuksia, kalastusta, melontaa, hylkysukelluksia ja sukellussafareita. (Saaristoseikkailu 2012b.)

Yhteydenottotiedot löytyvät yhden välilehden alta. Yhteystiedoista löytyvät puhelinnumero, sähköpostiosoite sekä linkkejä relevantteihin internet-sivuihin. Tarjouspyyntö-lomakkeelle on oma erillinen välilehti. (Saaristoseikkailu 2012c-d.)

Internetsivut ovat johdonmukaiset ja jokaisen välilehden alta löytyy sinne kuuluvaa asiaa. Etusivu on hieman raskas, sillä se sisältää paljon otsikoita ja tekstiä. (Saaristoseikkailu 2012b.)



Kuva 4. Kaljaasi m/aux Inga (Saaristoseikkailu 2012e.)

6.4.3 M/aux Marita

M/aux Marita on 1947 Voolahdessa Porvoossa rakennettu kaljaasityypin alus. Alun perin alus kuljetti muun muassa hiekkaa Porvoon saaristosta Helsinkiin. Laiva myytiin aikoinaan Ruotsiin, josta se pelastettiin 90-luvun alussa takaisin Porvooseen. Tällä hetkellä alus sijaitsee Porvoossa ja toimii risteilyaluksena. (Kaljaasi Marita 2012a.)

M/aux Maritan internetsivujen risteilyt välilehdestä löytyviä risteilyvaihtoehtoja on kaksi. Risteilymahdollisuuksista on ilmoitettu päiväristeily saaristossa sekä yön yli kestävä risteily. Sivuilta selviää myös, että risteilylle saa catering-palvelua ja sen voi räätälöidä mieleisensä mukaiseksi. Internetsivuilla on mainittu, että alus sopii monenlaisten tapahtumien viettopaikaksi. (Kaljaasi Marita 2012c-d.)

Yhteydenottotiedot löytyvät sivuston välilehden ”hinnasto” alta. Sivulla on ilmoitettu varustamon oma sähköpostiosoite sekä jälleenmyyjän Porvoo Tours Oy:n puhelinnumero. Porvoo Tours Oy:n sähköpostiosoitetta ei ole ilmoitettu. M/aux Maritan internet-sivuilla voi täyttää myös yhteydenotto-lomakkeen. Yhteydenotto-lomakkeella voi lähettää tarjouspyyntöjä, viestejä sekä palautetta. (Kaljaasi Marita 2012e.)

M/aux Maritan internetsivut ovat selkeät ja johdonmukaiset. Sivujen välilehtien alta löytyy sinne tarkoitettua tietoa, joskin melko suppeasti. Sivustoa on kuitenkin helppo käyttää, eikä sivuilla voi eksyä. Merihenkisyyttä sivustolle on haettu käyttämällä sinistä taustaväriä.



6.5 Juuso Forsellin keräämää aineistoa työharjoittelunsa aikana

Juuso Forsell suoritti työharjoittelunsa Porvoo Tours Oy:llä kesällä 2012 ja keräsi silloin jo aineistoa m/aux Maritaan ja sen toimintaan ja varauksiin liittyen. Seuraavissa alaluvuissa esittelemme tätä aineistoa.

6.5.1 Varaukset

Seuraavassa analysoimme M/aux Maritan varauksia vuodelta 2012 välillä touko-lokakuu. Kaikki varaukset tehtiin siinä aikana, kun Juuso Forsell suoritti työharjoittelua Porvoo Toursilla. Aineisto on Juuso Forsellin keräämää työharjoittelun ajalta ja analyysimme perustuukin Juuso Forsellin kokemuksiin. Työharjoittelunsa aikana Juuso Forsell vastasi itsenäisesti m/aux Maritaa koskevista asioista, joihin oleellisesti liittyi juuri varausten hoitaminen.

M/aux Maritalla oli aikavälillä touko-lokakuu 2012 yhteensä kahdeksan tilausristeilyä. Laivalle tehtyjen varausten kokonaismäärä samalla aikavälillä oli 17 kappaletta, joten peruutettuja varauksia oli yhdeksän. Mainittakoon, että yksi tilausristeilyistä oli pitkä, useamman päivän kestävä risteily Porvoosta Tammisaareen. Risteilyt olivat tyyliltään ruokaristeilyjä, parin tunnin risteilyjä joihin sisältyi siirto paikasta A paikkaan B tai pidempiä sightseeing-tyylisiä risteilyjä Porvoon saaristoon.

6.5.2 M/aux Maritan työmääräys ja tarjouspohja

M/aux Maritan toiminnan parantamiseksi tehtiin seuraavassa luvussa esitellyt asiat. Ensimmäinen asia on m/aux Maritalle tehty oma tarjouspohja, ja toinen asia työmääräys laivan kapteenille. Edellä mainittujen asioiden tarkoitus on selkeyttää ja personalisoida m/aux Maritan toimintaa, sekä parantaa tiedonkulkua jälleenmyyjän ja varustamon välillä. Molempien asioiden tekemisestä vastasi Juuso Forsell.

M/aux Maritan oma tarjouspohja on muokattu versio Porvoo Tours Oy:n perustarjouspohjasta. Personalisoidun tarjouspohjan tarkoitus on houkuttaa asiakkaita

sekä herättää mielikuvia. Tätä on pyritty hakemaan lisäämällä tarjouspohjaan kuvia sekä iskulauseita. Tarjouspohjan teko itsessään oli helppo prosessi.

Työmääräyksen aloite tuli m/aux Maritan kapteenilta. Aikaisemmin tiedonkulku jälleenmyyjän ja varustamon välillä kulki normaalisti sähköpostitse tai puhelimitse, mutta asioiden ja tiedonkulun aluksi otettiin käyttöön sähköpostilla lähetettävä työmääräys. Työmääräys lähetetään laivan kapteenille heti, kun alustava varaus risteilyä varten on tehty. Työmääräyksestä tulee näkyä esimerkiksi tilaisuuden luonne, asiakkaan tiedot ja oheisohjelma risteilyn aikana.

Varustamo Oy Marita Rederi Ab.

Juuso Forsell
porvootours@porvootours.fi
019-5742200

TYÖMÄÄRÄYS 2.9

Päivämäärä 30.8.2012 1(3)

Yritys/tilaaja
Kontaktihenkilö
Tilaisuuden luonne
Tilaisuuden ajankohta
Henkilömäärä
Alus
Alkamisajankohta ja paikka
Päättymisajankohta ja paikka
Satamailmoitukset
Asiakas laivaan
Asiakas laivasta

XXXX
XXXX
Sightseeing risteily
X.X.2012 klo X.X-XX.XX
n.40
M/aux Marita
14:30 Porvoon Matkustajasatama
18:30 Porvoon Matkustajasatama
Laivan kippari hoitaa
14:30
18:30

AIKATAULU

klo 14:30 Risteily alkaa
klo 18:30 Risteily päättyy

MUUTA TIETÄMISEN ARVOISTA.

Asiakas toimittaa omat juomat
CATERING

Ei tilattu

Kuva 6. Työmääräys



Käsitöiden tiedot

Tarjous/Ohjelmahetki
...2012

Ryhmä ... taina ...2012

Kiitos yhteistyöstänne. Olen suunnitellut ryhmälänne seuranlaisen ohjelman Porvooseen taina ...2012. Ryhmän koko on noin henkilöä.

Ohjelma	klo 9.00 klo 12.30 klo 15.00	Ohjelma päättyy.
---------	------------------------------------	------------------

Hinta Ohjelma: € / henkilö + ruokajoukot kahvikahvien mukaan
Hinta on laskettu vähintään 40 hengen ryhmälle. Hintaan sisältyy ja alv. marginaali/verotuksen mukaan.

Varaus Olen tehnyt alustuksen varauksen.

Muutos, vahvistus, peruutus Muutokset, vahvistus tai peruutus tarjoukseen pyydetään tekemään viimeistään perjantaina X.X.2012.

Menuvalinta, erikoisruokavaliot Ryhmän yhteinen menuvalinta ja mahdolliset erikoisruokavaliot pyydetään ilmoittamaan viimeistään perjantaina X.X.2012.

Lopullinen henkilömäärä Lopullinen henkilömäärä pyydetään ilmoittamaan viimeistään torstaina X.X.2012. Tämä henkilömäärä toimii laskutuksen perusteena.

Esiintymä Pyydetään ilmoittamaan ennakoin mikäli tarvitsitte esintää tai kantoja.

Varausmaksu Varausmaksu laskutetaan vahvistuksen yhteydessä. Varausmaksu on 10 % määtyneen hinnasta.

Laskutus Laskutus tapahtuu jälkikäteen ensalla vahvistetun henkilömäärän mukaan. Laskutuslasi on 5 €, sis. alv 23 %.


Laskutusosoite Ilmoittamien laskutusosoitteenne ja mahdollisen y-tunnuksen ennakoin.

Peruutusehdot Jos matka peruutetaan: 14 vki ennen matkaa - ei peruutuskuluja.

Porvoo Tours Oy
 Kaupparentie 5, Vammala
 06100 Porvoo, Suola
 Finland

puh. 010 3142222
 fax 010 3142222
 e-mail: porvootours@porvootours.fi
 web: www.porvootours.fi

Tuomo, Edustaja
 0400881111
 Sirkka-Liisa, matkan
 kulk. 0407181011






13-17 vki ennen matkaa - peruutuskulu 50% matkan hinnasta,
6-5 vki ennen matkaa - peruutuskulu 100 % matkan hinnasta.
Kaikki oikeudet muutoksiin pidätetään.

Toivottavasti tarjoukseni on teille mielenkiintoista. Vastauksenne mahdollisista kysymyksistä.

Suorituspaikka

Porvoo Tours Oy / Porvoo Tour Sailing
 Juuso Forsell
 puh. 010 574 2200
 sähköposti: porvootours@porvootours.fi
 Lisätietoja ja kuvia Marita: www.marita.fi

Porvoo Tours Sailing

Porvoo Tours Oy
 Kaupparentie 5, Vammala
 06100 Porvoo, Suola
 Finland

puh. 010 3142222
 fax 010 3142222
 e-mail: porvootours@porvootours.fi
 web: www.porvootours.fi

Tuomo, Edustaja
 0400881111
 Sirkka-Liisa, matkan
 kulk. 0407181011

Kuva 7. Tarjouspohja

6.5.3 Kokous kesäkuussa 2012

Kesäkuussa 2012 järjestettiin kokous, jossa oli läsnä Porvoo Tours Oy:n henkilöstöä, sekä Maritan varustamon hallituksen puheenjohtaja sekä hallituksen jäseniä. Kokoukseen osallistui myös Juuso Forsell.

Kokouksessa päätettiin, että kaikki varaukset laivalle tapahtuvat Porvoo Tours Oy:n kautta, ja vain Porvoo Toursilla on oikeus varustamon varauskalenterin käyttöön. Kokouksessa kartoitettiin lukuisia paikkoja, joihin m/aux Marita voi purjehtia. Näitä olivat muun muassa Magnus Nyholmin kalastajatila sekä muita Porvoon saaristossa ja Helsingissä sijaitsevia käyntikohteita. Purjehduspaikkoja kartoitettiin, jotta risteilyjä olisi helpompi myydä asiakkaille, kertomalla heille mihin kaikkialle laivalla pääsee ja kauanko kukin matka kestää.

6.5.4 Kesän 2012 tuotekampanjat

Työharjoittelunsa aikana Juuso Forsell pääsi myös osallistumaan kahteen m/aux Maritalle tehtyyn tuotekampanjan suunnitteluun. Kampanjoiden tarkoitus oli lisätä m/aux Maritan myyntiä. Kampanjat lähetettiin Porvoo Tours Oy:n asiakkaille ja yhteistyökumppaneille sähköpostitse. Valitettavasti kampanjoista ei saatu toivottua tulosta, sillä asiakkaiden yhteydenotot jäivät hyvin vähäisiksi.

KALJAASI MARITA, SE AITO JA OIKEA PERINNEPURJEHTUA

"Marita on upea vanha purjelaiva, jossa aistii vanhan merimiestunnelman. Merellä maistaa suolan huulillaan ja haistaatervan kannella." Lauvi, laivan kippari. M/aux Marita rakennettiin vuonna 1947 ja aluksella kuljetettiin hiekkaa Helsingin rakennusmateriaaliksi.



Tässä kaksi kivaa kesätarjousta –

Tarjous 1: Perinteikkäästi Maritan hiekkareiteillä Porvoosta Helsinkiin (tai toisin päin)

Linja-suomme noutaa teidät Helsingistä kuljettaen teidät Porvoon Matkustajasatamaan, jossa kaljaasi M/aux Marita miehistöineen odottaa! Purjehdus voi alkaa.

Risteily kauniilla Maritalla Helsinkiin kestää kuusi tuntia, jonka aikana nostetaan purjeet, nautitaan kala-herkuista ja ihaillaan saariston maisemia todelliseen M/aux Maritan Malliin!

Kesäpurjehduksen tarjoushinta: 174€ /henkilö (25-40 henkilön ryhmille, muut ryhmäkoot tarjouksen mukaan)

Hintaan sisältyy laivan vuokra, ruokailu sekä kahvit risteilyn aikana sekä bussikuljetus Helsingistä Porvooseen. Tilauksesta voimme järjestää alukseen salakuljetusdraamaa, elävää musiikkia, lähiruokatarjoilun jne.



Tarjous 2. Salakuljetuksen salat

Kiinnostavatko pirtupiilot, vai pelkäätkö poliisin pilliä? Vastustatko monopoliliikettä ja juonitteliko yön pimeydessä kalastajamuijien kanssa, Viron Pirtukuninkaista puhumattakaan? Toisin sanoen..

Onko Sinusta salakuljettajaksi?

Uskaltaudu Salakuljettajasteilylle kaljaasi Maritalla ja purjehti kieltolainaisilla salloilla! Laivaan on salakuljetettu kiiltävät silakat, kanisterit ja salakuljetuspuruissa mukana olleet "aidot" henkilöt tarinoivat ajasta, ilmiöstä ja kohtaloista.

Risteilyn hinta: 115€ /henkilö (25-40 henkilön ryhmille, muut ryhmäkoot tarjouksen mukaan)

Hintaan sisältyy laivan vuokra, kieltolain aikaiset draamahenkilöt, salakuljetettua juomaa ja jokaiselle lahjaksi läkipeltipikari.

Lisähintaan risteilyllä voitte nauttia teeman mukaisesta ruoasta. Miltä kuulostaisi SaaristolaisSapuska, SilakkaSatsi tai SalakuljettajanSoppa?

Varaukset: Porvoo Tours Sailing puh (019) 574 2200, e-mail: porvootours@porvootours.fi



Kuva 8. M/aux Marita tuotekampanja 1.



SALAKULJETUKSEN SALAT

*...Raittiusvalvojat nuuskii ja tonkii
Suomenlahdella uistaa ja onkii
heittävät pitkää siimaa
näin etsivät kanisteriviinaa...*



Kiinnostavatko pirtupiilot, vai pelkäätkö poliisin pilliä? Onko sinulla "tutulta" saatu viinakartta, tuo avain mehujen ja kovan teen luokse? Vastustitko monopoliliikettä ja juonittelitko yön pimeydessä kalastajamuijien kanssa, Viron Pirtukuninkaista puhumattakaan? Toisin sanoen..

Onko Sinusta salakuljettajaksi?

Uskaltaudu Salakuljettajasteilylle kaljaasi Maritalla ja purjehdi kieltolainaisilla aalloilla! Laivaan on salakuljetettu kiiltävät silakat, kanisterit ja salakuljetuspuuhissa mukana olleet "aidot" henkilöt tarinoivat ajasta, ilmiöstä ja kohtaloista.



Risteily 1947 rakennetulla kauniilla Maritalla kestää neljä tuntia, jonka aikana nautitaan teemaan sopivasta ruoasta, kuullaan pirtutarinoita ja nautitaan saariston maisemista

Tilauksesta voimme järjestää maihinnousun kalastajatilalla (jossa ruokailu tai kahvitus, elävää musiikkia ym. toiveiden mukaan).

Risteilyn hinta: 115€ /henkilö (25-40 henkilön ryhmille, muut ryhmäkoot tarjouksen mukaan)

Hintaan sisältyy laivan vuokra, kieltolain aikaiset draamahenkilöt, salakuljetettua juomaa ja jokaiselle lahjaksi läkkipeltipikari.

Lisähintaan risteilyllä voitte nauttia teeman mukaisesta ruoasta. Miltä kuulostaisi SaaristolaisSapuska, SilakkaSatsi tai SalakuljettajanSoppa?

Varaukset hoitaa: Porvoo Tours Sailing, puh (019) 574 2200, e-mail: porvootours@porvootours.fi

Kuva 9. M/aux Marita tuotekampanja 2.

7 Aineiston analysointi

Tässä luvussa analysoimme keräämäämme aineistoa. Tekemämme haastattelut, benchmarking- havainnointi sekä Juuso Forsellin työharjoittelunsa aikana keräämä aineisto, olivat työmme kannalta erittäin arvokasta aineistoa ja tässä käsittelemme saamiamme tietoja tarkemmin.

7.1 Haastattelut

Teimme opinnäytetyötämme varten yhteensä kolme haastattelua. Seuraavassa olemme analysoineet haastattelut keräämällä niistä esille pääkohdat.

Tekemiemme haastatteluiden perusteella tuli ilmi, että halu m/aux Maritan säilyttämisessä Porvoossa on suuri. Kaikki kolme haastattelemaamme henkilöä näkevät laivan tärkeänä ja oleellisena osana Porvoon matkailua ja kaupungin jokimiljöötä. M/aux Marita jo pelkällä olemassaolollaan ylläpitää Porvoon saaristokulttuuria ja kaljaasi-purjehtimisen taitoa.

Haastatteluista käy ilmi, että laivan tulevaisuus on ongelmallinen. Tällä hetkellä suurimmat ongelmat ovat tulevat korjaustyöt laivaan ja niistä koituvat korjauskulut. Ankara kilpailutilanne rokottaa myös risteilyjen määrää. Laivan tulevaisuus ja kohtalo on tällä hetkellä epävarma, mutta positiivisen kohtalon toivossa risteilyjä pyritään jo myymään ensi vuotta varten. Kaikki haastattelemamme henkilöt ovat myös yhtä mieltä siitä, että m/aux Maritalle tulisi keksiä ja kehittää uusia tuotteita sekä tulisi kartoittaa sitä, mitä kaikkea laivasta puuttuu.

Haastateltavat ovat myös yhtä mieltä siitä, että nyt vallitseva heikko taloudellinen tilanne karsii m/aux Maritan asiakaskuntaa. Asiakaskuntaa tulisikin laajentaa esimerkiksi hankkimalla asiakkaita ulkomailta. Laivan yleistä julkisuuskuvaakin pitäisi myös parantaa tuomalla m/aux Maritaa esille markkinoinnin avulla.

Haastateltavat kertovat talkootoiminnan olevan yksi avainasioista m/aux Maritan toiminnan pyörittämiseksi. Kuitenkin huolenaiheena on se, etteivät ihmiset enää

kiinnostu talkootoiminnasta m/aux Maritan hyväksi. Toinen suuri uhka on yksinkertaisesti ajanpuute ja vastuun välttäminen. Vaikka osakkeenomistajia on paljon, ei heillä ole nykyisessä toiminnassa mitään roolia.

Kenties tärkein asia, mikä haastatteluista tuli ilmi on se, että m/aux Maritan tulee säilyä Porvoossa. Erityisen tärkeää on myös muistaa se, minkä takia varustamo Marita ja sen harjoittama toiminta on olemassa. Kaikkien haastateltavien mukaan pullonkaulaksi kuitenkin koituu raha.

7.2 Benchmarking- havainnointi

Teimme benchmarking- havainnointia muiden kaljaasityypin alusten internetsivuista, selvittääksemme, millaista tietoa niistä löytyy ja voisiko m/aux Maritan internetsivuja mahdollisesti parantaa kilpailukykyisemmiksi. Havainnoimamme kohteet olivat m/aux Inga-Lill, m/aux Inga sekä m/aux Marita.

Kokosimme havaintomme alla olevaan taulukkoon (taulukko 1.) selkeyttääksemme tietojen vertailua ja analysointia. Taulukosta selviää, että m/aux Inga-Lillin ja m/aux Ingan internetsivuilla on huomattavasti enemmän tietoa eri risteilymahdollisuuksista sekä oheisohjelmista, kuin m/aux Maritan internetsivuilla. Vaikka m/aux Maritankin internetsivuilla on risteilymahdollisuuksista kerrottu, tieto on hyvin suppeaa.

Tarkastellessamme m/aux Inga-Lillin internet-sivuja, saimme paljon ideoita m/aux Maritan internet-sivujen parantamiseksi. Muun muassa eri risteilymahdollisuuksista oli kerrottu laajasti ja houkuttelevasti m/aux Inga-Lillin sivuilla ja tieto oli kiinnostavaa ja myyvää. Myös m/aux Inga sivuilla oli todella kattavasti kerrottu, minkä tyyppisiä risteilyjä yritys tarjoaa ja mitä oheispalveluita ja aktiviteetteja niihin on saatavana.

Kaikilla sivuilla oli yhteydenottotiedot selkeästi esitetty yhden välilehden alla. Kaikilta sivustoilta löytyi sekä puhelinnumero että sähköpostiosoite. Näin ollen risteilystä kiinnostuneet löytävät helposti kanavan, jonka kautta ottaa yhteyttä. M/aux Maritan internetsivuilla yhteydenottotiedot olivat Hinnasto-välilehden alla, joten heti

ensisilmäyksellä yhteydenottotiedot eivät olleet esillä. Ne kuitenkin löytyivät melko helposti ja vaivatta.

Taulukosta (taulukko 1.)voi nähdä, että kaikkien tutkimuskohteidemme internetsivut olivat selkeät ja johdonmukaiset. Jokaisen välilehden alta löytyi tarvittavaa ja sinne kuuluvaa tietoa ja tietoa ei joutunut etsimällä etsimään. Tieto oli myös kaikilla sivuilla mielenkiintoista ja vaikka internetsivut vaihtelivatkin tarjonnaltaan, kaikilla sivuilla oli tarvittava perustieto (hinnat, mitä palveluja saatavilla, mitä oheispalveluita, aktiviteetteja yms.)

Taulukko 1. Benchmarking – havainnoinnin tulokset

	M/aux Inga-Lill	M/aux Inga	M/aux Marita
1. Minkäläistä toimintaa alukset tarjoavat?	Laidasta laitaan, risteilyistä aktiviteetteihin. Sivulla on lueteltu kymmeniä vaihtoehtoja. Toiminta on esitetty mielenkiintoisesti ja houkuttelevasti.	Ruokaristeilyjä, sightseeing-risteilyjä, charter- ja yleisöpurjehduksia. Oheisohjelmaa, esimerkiksi erityyppisiä opastuksia, kalastusta, melontaa, hylkysukelluksia ja sukellussafareita.	Risteilymahdollisuuksista on ilmoitettu kaksi vaihtoehtoa. Risteilyille saa catering-palvelua ja sen voi räätälöidä mieleisensä mukaiseksi. Alus sopii monenlaisten tapahtumien viettopaikaksi.
2. Onko yhteydenottotiedot esitelty helposti ja selkeästi internet-sivuilla?	Yhteydenottotiedot löytyvät sivuilla kaikki yhdestä paikasta. Yhteydet - välilehden alta löytyy niin puhelinnumero kuin sähköpostiosoitekin. Sivulla on myös linkki tarjouspyyntölomakkeeseen. Lomakkeella voi lähettää myös	Yhteydenottotiedot löytyvät yhden välilehden alta. Yhteystiedoista löytyvät puhelinnumero, sähköpostiosoite sekä linkkejä relevantteihin internet-sivuihin. Tarjouspyyntö-lomakkeelle on oma erillinen välilehti.	Yhteydenottotiedot löytyvät sivuston välilehden ”hinnasto” alta. Sivulla on ilmoitettu varustamon oma sähköpostiosoite sekä jälleenmyyjän Porvoo Tours Oy:n puhelinnumero.
3. Onko internet-sivujen ulkoasu selkeä ja johdonmukainen	Tiedon etsimiseen ei kulu liikaa aikaa. Kaiken kaikkiaan sivusto on selkeä ja helpokäyttöinen.	Internet-sivut ovat johdonmukaiset ja jokaisen välilehden alta löytyy sinne kuuluvaa asiaa. Etusivu on hieman raskas, sillä se sisältää paljon otsikoita ja tekstiä.	Internet-sivut ovat selkeät ja johdonmukaiset. Sivujen välilehtien alta löytyy sinne tarkoitettua tietoa, joskin melko suppeasti. Sivustoa on kuitenkin helppo käyttää, eikä sivuilla voi eksyä.

7.3 Juuso Forsellin työharjoittelussaan keräämä aineisto

M/aux Marita risteili kuuden kuukauden aikana vain seitsemän kertaa. Risteilyjen määrä on pieni, mutta varausten kokonaismäärä kertoo kuitenkin siitä, että laivasta ollaan kiinnostuneita ja sille on kysyntää. Peruttujen varausten joukossa oli myös muutama sellainen varaus, jossa laiva olisi pysynyt satamassa.

Kyselyitä m/aux Maritalle tuli myös erilaisten juhlien järjestämisestä, esimerkiksi häiden- ja syntymäpäivien. Varauksista ainoastaan yksi jouduttiin perumaan sen takia, kun itse laiva ei ollut risteilykunnossa.

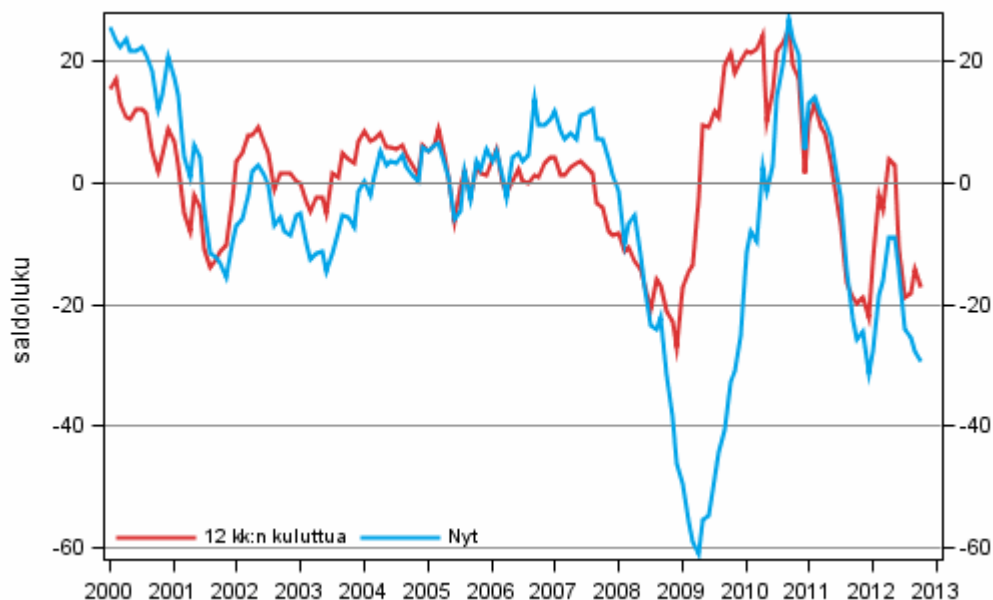
Peruttujen varausten yleisin peruutussyy oli hinta. Jotkut asiakkaat olivat aluksi innoissaan ja hyvin kiinnostuneita risteilystä m/aux Maritalla, mutta tulivat toisiin ajatuksiin kuultuaan risteilyn hinnan. M/aux Maritasta oltiin myös kiinnostuneita juhlien järjestämisen suhteen, mutta myös tässä tilanteessa hinta oli suurin este. Alla olevaan taulukkoon olemme keränneet yhteen kahden edellisvuoden sekä tämän vuoden risteilymäärät.

Taulukko 2. m/aux Maritan risteilyt 2010–2012

M/aux Maritan risteilyt 2010-2012			
Vuosi	2010	2011	2012
Määrä	7	19	8

Vuosien 2010 ja 2011 risteilymäärät saimme yhdeltä m/aux Maritalla toimivista kapteeneista Lauri Kontosalolta. Vuosi 2011 oli tilastollisesti paljon parempi kuin 2010 ja 2012, mutta 30–50 risteilykerran ihanneluvuista jäädään silti paljon jälkeen. Alhaisiin risteilymääriin vaikuttaa varmasti myös vallitseva heikko taloudellinen tilanne.

(Kontosalo, L. 14.11.2012.)



Kuvio 5. Suomen talous, kuluttajabarometri 2012 (Tilastokeskus 2012)

Kuten kuluttajabarometrissa (kuvio 5.) voidaan nähdä, Suomessa vallinneen taloudellisen tilanteen vuoksi suomalaisten kulutus 2009–2010 ollut todella alhainen ja sieltä tasaisesti noussut vuoteen 2011 mennessä. Tällöin myös m/aux Maritan risteilymäärät ovat olleet kasvussa. Kuitenkin kuluttajamäärät ovat taas olleet laskusuunnassa 2012 vuoteen tullessa ja sen aikana nousua ollut vain vähän. (Tilastokeskus 2012.)

Yritykset, jotka ovat m/aux Maritan pääasiallisia käyttäjiä, karsivat rahankäyttöään ja tuolloin risteilyjen kaltaisia tuotteita ei enää osteta. Asiaan vaikuttaa myös m/aux Maritan hinta. Asia on hankala, sillä hintoja on pakko pitää korkealla vuosittaisten korjauskulujen kattamiseksi.

Kesäkuun 2012 kokouksen ansiosta asiakkaille oli huomattavasti helpompaa myydä ja kertoa m/aux Maritasta. Juuso Forsell hoiti lähes kaikki m/aux Maritaa koskevat kyselyt työharjoittelunsa aikana, joten kokouksesta oli hänelle paljon hyötyä.

Tuotekampanjoilla pyrittiin saamaan risteilyjen myyntiin kasvua. Vaikkakin kampanjat eivät tuottaneet haluttua tulosta, voidaan niitä silti käyttää uudestaan tulevaisuudessa joko suoraan uusiokäyttönä tai esimerkkinä. Juuso Forsellin tekemää tarjouspohjaa sekä työmääräystä käytettiin välittöminä keinoina toiminnan parantamiseksi.

7.4 SWOT-analyysi

Teimme SWOT-analyysin m/aux Maritan toiminnasta, kartoittaaksemme sen nykytilan. SWOT-analyysi tehtiin, jotta voisimme siitä saamiemme tulosten perusteella tehdä m/aux Maritalle kehitysehdotuksia sen toiminnan parantamiseksi. Kehitysehdotukset esitellään tarkemmin luvussa 9.

Taulukko 3. SWOT-analyysi m/aux Maritan toiminnasta

S I S Ä I S E T	VAHVUUDET	HEIKKOUEDET
	<ul style="list-style-type: none"> * Talkootyölle omistautuneet ihmiset * Porvoolainen laivanrakennus perinne * Ainutlaatuisuus * Osa Porvoon jokimiljöötä * Tärkeä saaristolaiskulttuurin kannalta 	<ul style="list-style-type: none"> * M/aux Maritan markkinointi * M/aux Maritan internet-sivut * M/aux Maritan tunnettuus * Kallis ylläpito * Johtohahmon puuttuminen
U L K O I S E T	MAHDOLLISUUDET	UHAT
	<ul style="list-style-type: none"> * Kilpailijoiden katoaminen Helsingistä * Uusia asiakaskuntia * Uusien yhteistyökumppaneiden hankinta, esim. HAAGA-HELIA Porvoon Campus * Toiminnan kehittäminen kilpailukykyisemmäksi 	<ul style="list-style-type: none"> * Aluksen häviäminen Porvoon jokirannasta * Talkootyöntekijöiden katoaminen * Mielenkiinto m/aux Maritaa kohtaan lakkaa * Kilpailu lisääntyy

Yllä oleva taulukko 3. kuvaa m/aux Maritan toiminnan nykytilaa. SWOT-analyysi on tehty keräämämme aineiston perusteella. Tämän analyysin perusteella tulemme tekemään kehitysehdotuksia etenkin taulukossa nähtäviin heikkouksiin.

M/aux Maritan toiminnasta tuli aineiston keruun aikana esille paljon hyviä asioita. Haastattelemamme henkilöt nostivat m/aux Maritan toiminnasta vahvuuksiksi muun muassa aluksen ainutlaatuisuuden, talkootoiminnan sekä m/aux Maritan osana Porvoon jokimiljöötä. Edellä mainitut asiat yhdessä vaikuttavat siihen, että m/aux Marita on ainutlaatuinen ja tärkeä.

Loviisa, Porvoo ja Sipoo ovat mukana Itä-Uudenmaan saaristo-ohjelma 2012 hankkeessa, jonka tarkoitus on toimia saariston kehittämisen työkaluna. Tällainen hanke kertoo siitä, että saaristolaisuus ja saaristolaiskulttuuri Itä-Uudellamaalla on tärkeä sekä säilyttämisen arvoinen asia. Hanke kertoo myös siitä, että saaristolaisuuden säilyvyydestä ollaan aidosti kiinnostuneita, johon myös m/aux Marita kuuluu. (Posintra 2012.)

Kuten taulukosta 3. voidaan nähdä, tekemiemme haastatteluiden ja benchmarking-havainnoinnin perusteella esiin nousi myös heikkouksia m/aux Maritan toiminnassa. Suurimmiksi kehityskohteiksi nousivat markkinointi, internetsivut sekä m/aux Maritan tunnettuus. Vertaillessamme internetsivujen avulla kilpailevien kaljaasien toimintaa, huomasimme, että edellä mainitut asiat eivät olleet niin hyvällä tasolla m/aux Maritalla kuin kilpailijoilla.

M/aux Maritalla on kuitenkin mahdollisuuksia tulevaisuudessa, mikäli toimintaa saadaan kehitettyä kilpailukykyisemmäksi ja edes joitakin heikkouksia saataisiin käännettyä vahvuuksiksi. Mikäli m/aux Marita onnistuisi luomaan uusia asiakassuhteita uusista asiakaskunnista ja hankkimaan uusia potentiaalisia yhteistyökumppaneita, voisi toiminta lähteä aivan uusille urille.

Uhkakuvat taulukossa 3. m/aux Maritan toiminnassa ovat kuitenkin tällä hetkellä todellisempia kuin koskaan, sillä alus saattaa pahimmassa tapauksessa hävitä kokonaan Porvoosta ja sen jokimiljööstä. Talkootoiminta uhkaa myös tulevaisuudessa loppua, sillä uutta talkoosukupolvea ei tällä hetkellä ole näkyvissä.

7.5 Tutkimustulosten luotettavuus ja pätevyys

Kvalitatiivisen tutkimuksen luotettavuuteen vaikuttaa se, että tutkimustulokset ovat tutkimukseen osallistuvien mielestä uskottavat ja luotettavat. Tämän näkemyksen mukaan kvalitatiivisen tutkimuksen on tarkoitus ymmärtää asia tai ilmiö osallistujan näkökulmasta. Osallistujat ovat ainoat, jotka voivat aidosti arvioida tulosten luotettavuutta. Osallistujilla tarkoitetaan tutkimuksen suorittajia sekä tutkimukseen

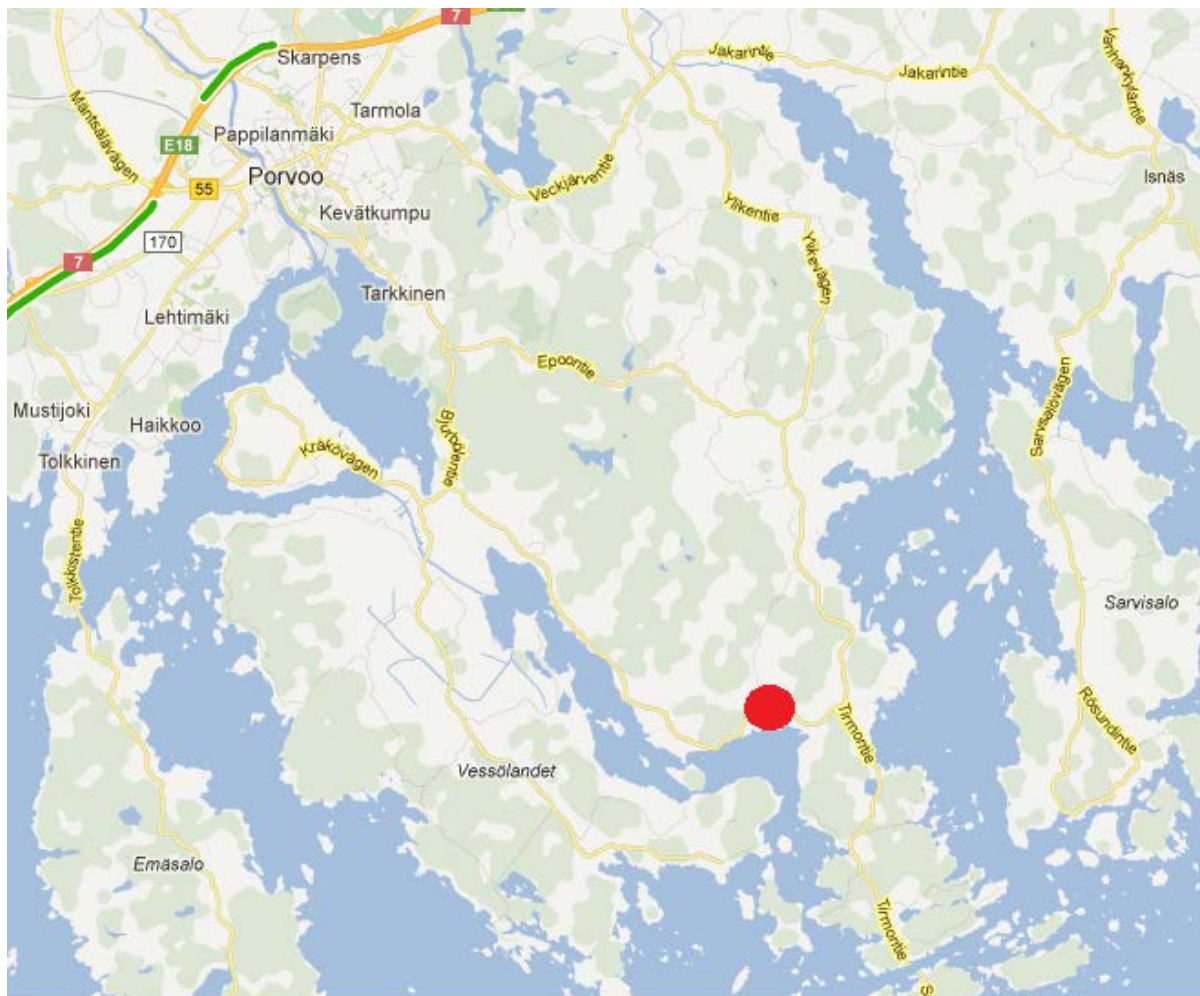
osallistuvia ulkopuolisia henkilöitä, kuten haastateltavia. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa on se oletus, että jokainen tutkija tuo oman uniikin näkökulmansa tutkimukseen.

(Research methods knowledge base 2012.)

Tutkimuksessamme käytetty aineisto on kerätty asiantuntijahaastatteluilla, benchmarking-havainnoinnilla sekä käytännön työllä, jota Juuso Forsell työharjoittelussaan Porvoo Tours Oy:llä teki. Näin ollen mielestämme aineisto on luotettavista lähteistä kerätty ja tieto on uskottavaa ja luotettavaa. Kaikesta aineistosta on myös ollut tutkimuksessamme hyötyä ja ne ovat olleet relevantteja.

Tutkimusmenetelmäksemme valitsimme kvalitatiivisen tutkimusmenetelmän ja se oli mielestämme sopiva tutkimuksellemme ottaen huomioon aiheemme ja tutkimuksen rajauksen. Haastattelumuotona syvähaastattelu oli myös mielestämme oikea valinta, sillä näin saimme kysymyksiimme kaikkein monipuolisimmat ja kattavat vastaukset. Narratiivinen haastattelumuoto tuli käyttöön sattumalta yhden haastattelun edetessä spontaanisti siihen suuntaan. Tämäkin osoittautui kuitenkin mielestämme ainoastaan positiiviseksi asiaksi tutkimuksemme kannalta, sillä saimme kuulla tarkemmin m/aux Maritan historiasta ja tarinasta.

1974 vai 1975 neljän hengen poikamiesporukka osti Maritan Ruotsiin tarkoituksenaan seilata Karibialla sekä Etelä-Amerikassa ja samalla tehdä yhteistyötä Electrolux yrityksen kanssa. Tarkoituksena oli laittaa Maritan ruuma täyteen Electroluxin kodinkoneita ja esitellä niitä Etelä-Amerikassa. Kyseessä piti olla kolmen vuoden projekti. Naiset kuitenkin sotkivat poikamiesten suunnitelman ja projekti kaatui. Pikkuhiljaa porukka kariutui, ja Lars Nyman jäi yksin omistamaan Maritan. Vuonna 1990 syksyllä, ruotsalainen Lars Nyman soitti aikaisemmalle omistajasuvulle Voolahteen, ja kyseli, että onko heillä halukkuutta ostaa Marita takaisin kotivesilleen. Myös minuun otettiin yhteyttä 90-luvun alussa että haluanko lähteä mukaan toimintaan ja minä sanoin että ilman muuta! (Kautto, A. 1.11.2012.)



Kuva 10. Voolahden sijainti.

Benchmarking-havainnointi osoittautui oivaksi keinoksi havainnoida kilpailijoiden toimintaa ja ammentaa sieltä kehitysideoita myös m/aux Maritan toimintaan vertailemalla internetsivuja. Olisimme kuitenkin voineet havainnoida useampaa kaljaasia, jotta olisimme saaneet paremman kokonaiskuvan muiden kaljaasityyppisten alusten tarjonnasta ja toiminnasta. Päädyimme kuitenkin m/aux Inga-Lilliin ja m/aux Ingaan, sillä ne toimivat samalla alueella m/aux Maritan kanssa ja ovat historialtaan ja nykytoiminnaltaan samankaltaisia kuin m/aux Marita.

Koimme olleemme kriittisiä tutkimusaineiston suhteen ja tarkastelimme sitä objektiivisesti. Haastatteluja emme kuitenkaan tarkastelleet niin kriittisesti, sillä tunsimme haastateltavat entuudestaan ja Juuso Forsell oli työskennellyt heidän kanssaan työharjoittelunsa aikana. Aikaisemmin luotu suhde haastateltaviin siis jossain määrin vaikutti siihen, miten tarkastelimme heiltä saamaamme tietoa.

Jokaisen haastateltavan sekä myös meidän oma näkökulmamme vaikuttivat yhdessä siihen, millaisen tutkimuksen teimme ja mihin suuntaan lähtisimme toimintaa m/aux Maritalla kehittämään. Jokaiselta haastateltavalta saimme arvokkaita ajatuksia, joita hyödyntää tutkimuksessamme omien ideoidemme lisäksi.

8 Pohdinta

Tässä luvussa pohdimme työmme aikataulutuksen toteutumista, työn tekemistä, arvioimme omaa työtämme ja sen luotettavuutta sekä omaa oppimistamme.

Opinnäytetyömme tarkoituksena oli kehittää m/aux Maritan toimintaa niin, että toimintaa saataisiin kannattavammaksi sekä pohtia millainen m/aux Marita on matkailutuotteena. Kartoitimme m/aux Maritan nykytilannetta ja kilpailijoiden toimintaa, sekä m/aux Maritan heikkouksia ja ongelmakohtia, joiden pohjalta nousivat tämän työn lopussa esitetyt kehitysehdotukset. Kuviossa 2. M/aux Marita matkailutuotteena on tarkemmin kuvattu meidän näkemystämme m/aux Maritasta matkailutuotteena. Kuvion pohjana on käytetty Komppulan & Boxbergin matkailutuotteen mallia kuvio 1. Mielestämme opinnäytetyömme tarkoitus täyttyi ja onnistuimme löytämään kehitysehdotuksia m/aux Maritan varustamolle.

Alkuperäisen aikataulumme mukaan opinnäytetyömme oli tarkoitus valmistua tammikuussa 2013. Työmme ripeän etenemisen vuoksi päätimme yhdessä opinnäytetyöohjaajamme kanssa aikaistaa aikataulua siten, että kolmas opinnäytetyöseminaarimme on 29.11.2012. Alkuperäisen aikataulumme mukaan kolmas seminaari oli suunniteltu päivälle 15.1.2013. Aikatauluun tehty muutos tarkoitti sitä, että saimme työmme valmiiksi jo marraskuun lopussa 2012. Suunniteltu ja toteutunut aikataulu löytyy työmme lopusta liitteenä 1.

Saimme työmme valmiiksi etuajassa, sillä työskentelymme tapahtui johdonmukaisesti sekä alkuperäisen suunnitelmamme mukaan, joka on kerrottu työmme johdannossa. Asiaan vaikutti tietysti sekin, ettei meidän tarvinnut käyttää aikaa työskentelytilojen etsimiseen taikka kontaktien luomiseen. Olimme myös kumpikin hyvin sitoutuneita opinnäytetyön tekoon ja osallistuimme työhön tasapuolisesti. Meillä oli myös koko opinnäytetyöprosessin ajan hyvin selkeä yhteinen visio työstä ja siitä mitä ja miten työmme teemme.

Työstimme opinnäytetyötämme aina kotonamme ja asiantuntijahaastatteluihin tarvittavat kontaktit olivat jo luotu Juuso Forsellin toimesta hänen työharjoittelunsa aikana. Opinnäytetyömme työstön yleiseen mielekkyyteen vaikutti positiivisesti hyvät suhteet toimeksiantajaamme.

Valitsimme työstöpäivät etukäteen emmekä luistaneet niistä. Näin ollen varsinaisia kirjoituspäiviä ei ollut monia, sillä saatoimme yhden kirjoituspäivän aikana kirjoittaa kymmeniä sivuja johtuen hyvästä suunnittelusta ja yhteistyöstä. Tyyli sopi meille ja se sai meidät tuntemaan, että työmme valmistuu hyvää tahtia ja edellä aikataulua.

Pyrimme työssämme käyttämään mahdollisimman luotettavia lähteitä. Tärkeää meille oli myös se, ettei käyttämämme lähdemateriaali ole liian vanhentunutta. Yksikään käyttämämme kirjallisuuslähde ei ollut 2000-lukua vanhempaa. Kun valitsimme kirjallisuutta teoreettista viitekehystämme varten, olimme varsin kriittisiä. Pyrimme siihen, että valitsemastamme kirjallisuudesta löytyy meidän tutkimustamme varten relevantit asiat ja tiedot. Huomioimme myös sitä, että valitsimme kirjoista aina uusimmat painokset.

Muutaman englanninkielisen lähteen käytöllä pyrimme luomaan syvyyttä opinnäytetyöhömmme. Lähdemateriaalimme oli mielestämme myös monipuolista, sillä me käytimme lähteinä niin lehtiartikkelia, internetsivuja kuin kirjallisuuttakin. Käyttäessämme internetsivuja lähteinä kriteerinämme oli, että sivut olivat tiedoiltaan uskottavia. Jotkin käyttämämme sivut olivat meille ennestään tuttuja ja hyväksi sekä luotettaviksi koettuja.

Mielestämme tekemämme työ luo hyvät mahdollisuudet tuleville opiskelijoille ja asiasta kiinnostuneille jatkaa m/aux Maritan tutkimista ja sen kehittämistä. M/aux Marita on aiheena ajankohtainen sekä aidosti tärkeä ja säästämisen arvoinen asia Porvoossa. Tuleva jatkotyö tutkimuksestamme voisi olla esimerkiksi jonkin kehitysehdotuksen toteuttaminen jatkossa olettaen että laiva jää Porvooseen. Toivommekin työmme herättävän yleistä mielenkiintoa HAAGA-HELIA Porvoon campuksella, jotta m/aux Marita saa sen ansaitseman huomion myös porvooolaiselta matkailun oppilaitokselta.

Ammatillisen kasvun ja tulevaisuuden työelämän suhteen saimme opinnäytetyöstämme tärkeää oppia. Koko opinnäytetyö prosessi tuli hoitaa huolellisesti alusta loppuun tietystä ajassa, mikä lisäsi ajanhallintataitojamme. Itse tekemämme aikataulu piti sovittaa muun elämämme rytmiin. Koimme, että asettamamme tavoitteet opinnäytetyöllemme toteutuivat ja lopputulos vastasi tarkasti alkuperäistä visiotamme. Opimme paljon tietysti itse opinnäytetyömme aiheesta aina siihen liittyvästä teoriasta konkreettisiin tuloksiin asti.

Opinnäytetyömme tärkeimmät tulokset ovat kehitysehdotuksemme jotka löytyvät tarkemmin luvusta 9. Luvusta 4. Toiminnan kehittäminen löytyvä kuvio 3. Kehittämisprosessi, on ollut meillä m/aux Maritan kehittämisprosessin mallina ja auttanut meitä prosessin vaiheiden hahmottamisessa. Mielestämme löytämämme kehitysehdotukset ovat realistisia ja varustamon toteutettavissa nykyisillä resursseilla vaikka taloustilanne m/aux Maritalla onkin nyt heikko. Lisäksi kehitysehdotuksemme ovat aidosti m/aux Maritan toimintaa parantavia ja saattavat alusta kilpailukykyisemmäksi.

9 Kehitysehdotukset

Tässä luvussa esittelemme kehitysehdotuksemme m/aux Maritan toiminnan kehittämiseksi. Kehitysehdotukset ovat rakentuneet haastattelujen, benchmarking-havainnoinnin, Juuso Forsellin työharjoittelukokemusten sekä tutkimuksen aikana syntyneiden omien havaintojemme ja ideoidemme kautta.

Useimmat asiakkaat, jotka etsivät tietoa internetistä pyrkivät myös käyttämään tietokonetta kommunikointivälineenä eli toisin sanoen ottamaan yhteyttä sähköpostitse. Internet-sivuilla joissa on ilmoitettu yhteydenottokeinoksi vain puhelinnumero saa asiakkaat siirtymään toisaalle. Varustamo Maritan internet-sivuilla tulisikin olla suora linkki Porvoo Tours Oy:n m/aux Marita sivuille, sillä tällä hetkellä varustamon sivuilla on kerrottu vain Porvoo Tours Oy:n puhelinnumero. (Cox & Koelzer 2004, 60.)

Varustamon internetsivuja tulee muutenkin parantaa niin, että ne olisivat kilpailukykyisemmät ja kattavammat. Kaikki tärkeä tieto tulee löytyä selkeästi ja asianmukaisesti. Tietoa esimerkiksi tarjottavista purjehduksista tulee olla enemmän ja internetsivujen ulkoasu sekä sisältö oltava houkuttelevaa. Kiinnostavia paketteja tulisi kehittää paljon enemmän ja ne tulee laittaa selkeästi esille.

Porvoossa sijaitseva HAAGA-HELIA ammattikorkeakoulun yksikkö on loistava yhteistyökumppani m/aux Maritan varustamolle. Koulun matkailualan opiskelijat voisivat osallistua m/aux Maritan toimintaan erilaisten projektien, talkotoiminnan tai tutkimuksien kautta. Olettaen että m/aux Marita säilyy Porvoossa, on siitä nykyisille ja tuleville matkailualan opiskelijoille paljon työmaata. Opiskelijat voisivat esimerkiksi järjestää laivalla tapahtumia tai auttaa sen markkinoinnissa. Hyöty olisi molemminpuolinen sekä Porvoo Campukselle että varustamolle. Varustamo saa lisää työvoimaa, ja Porvoo Campus saa järjestettyä lisää kursseja opiskelijoilleen. Tästä yhteistyöstä hyötyisivät tietysti opiskelijatkin opintopisteiden muodossa.

Porvoo Tours Oy saa paljon harjoittelijoita Porvoo Campukselta. Campukselta tuleville harjoittelijoille voisikin jatkossa antaa tehtäväksi m/aux Maritan asioista vastaamisen,

kuten Juuso Forsell harjoittelussaan teki. Tällöin laivasta voi syntyä lisää opinnäytetöitä tai muita toimintaan vaikuttavia asioita ja tuotteita.

Yhteistyö Porvoo Campuksen kanssa lisäisi merkittävästi m/aux Maritan näkyvyyttä, jolloin se voisi päästä esille esimerkiksi HAAGA-HELIAn internetsivuille. Näkyvyyttä lisää myös opiskelijoiden levittämä tieto lähipiirilleen. Yhteistyökumppaneiden hankinnan mainitsimme taulukossa 3. SWOT-analyysi m/aux Maritan toiminnasta yhdeksi toiminnan parantamisen mahdollisuudeksi.

Ari Kautto mainitsi haastattelussaan uusien talkoolaissukupolvien puuttumisen ja tästä kehitimmekin idean, että voisi kehittää niin sanotun ”Marita-kerhon” lapsille ja nuorille. Tämän tarkoituksena olisi lisätä lasten ja nuorten keskuudessa mielenkiintoa kaljaasialuksiin ja purjehtimiseen. He voisivat opetella perussolmuja ja muita merenkäyntiin liittyviä tietoja ja taitoja. Kerhoa voisi järjestää talkootoiminnalla tiettyä aikana esimerkiksi kesäkuukausina kerran viikossa. Tällä toiminnalla on mahdollista hankkia lisää talkoolaisia myös tuleville vuosille.

Mielestämme m/aux Maritan tunnettavuutta voi melko helposti lisätä laittamalla laiva sosiaaliseen mediaan, kuten esimerkiksi m/aux Inga-Lill. Tällä hetkellä m/aux Marita on esillä sosiaalisessa mediassa vain, jos Porvoo Tours Oy julkaisee omalla Facebook-sivuillaan julkaisuja liittyen m/aux Maritaan. Laivalle voisikin tehdä oman Facebook-sivun, jossa julkaistaan tietoja m/aux Maritan uusista tuotteista, ideoista ja tapahtumista. Laivan markkinoinnissa voisi käyttää hyödyksi myös muuta sosiaalista mediaa, kuten blogia tai Twitteriä.

Sosiaalinen media on trendikäs keino lisätä m/aux Maritan tunnettavuutta, mutta perinteisimpiä markkinointikeinoja ei pidä unohtaa. M/aux Maritan puolesta voisi tehdä ahkerammin erilaisia kampanjoita sekä julkaista m/aux Maritaan liittyviä juttuja paikallislehdissä. Markkinointikanavien tilanteen kartoittamisen ja uusien keinojen käyttöönoton jälkeen m/aux Maritan pakettiretket tulisi tuoda niissä näkyviin.

Luvussa neljä toiminnan kehittäminen kerroimme, miten matkailuyrityksiltä vaaditaan nykyisin paljon ja räätälöidyt tuotteet ovat tärkeitä asiakkaille. Porvoo Tours Oy on

paras yhteistyökumppani varustamolle tämän asian suhteen, kun otetaan huomioon Porvoo Tours Oy:n laaja verkosto ja kontaktit. Porvoo Tours Oy vaikuttaa laivaan paljolti myös sen matkailutuotteen profiilin kannalta, sillä Porvoo Tours Oy:n kautta varustamo saa laivalle lisää palvelumoduuleja. Palvelumoduuli-esimerkkejä on havainnollistettu luvussa 3.1 matkailutuote, kuviossa 2.

Ari Kautto mainitsi haastattelussaan, että m/aux Marita tulisi pitää liikkeessä mahdollisimman paljon. Tähän ideaan voisi soveltaa yleisöpurjehduksia. Benchmarking-havainnoinnissa selvisi, että esimerkiksi m/aux Inga tekee kesäisin yleisöpurjehduksia pari kertaa viikossa. Nämä purjehdukset ovat olleet suosittuja ja varmasti näin voisi olla myös m/aux Maritan kohdalla. Yleisöpurjehduksia voisi tehdä Porvoon saariston mielenkiintoisiin kohteisiin. Lisäksi yleisöpurjehdukset tulisi hinnoitella siten, että niille riittää asiakkaita. Yleisöpurjehdukset saattaisivat aluksi olla tappiollisia, mutta pitkällä tähtäimellä erittäin todennäköisesti kannattava idea. Asiakkaat levittäisivät jatkuvasti tieto m/aux Maritasta, mikä toisi laivalle ja varustamolle lisää näkyvyyttä. Vuonna 2009 Itä-Uudellamaalla kävi yli 1,7 miljoonaa matkailijaa, joista 1,1 miljoonaa oli päiväkävijöitä. Näiden lukujen perusteella voi olettaa, että m/aux Maritalla kannattaa järjestää yleisöpurjehduksia. (Porvoo 2012.)

M/aux Maritan epävarma tulevaisuus on tällä hetkellä suuri uhka koko laivalle ja samalla suuri menetys koko Porvoon kaupungille, jos laiva poistuu Porvoosta. Paikallisten ihmisten aktivointi mukaan m/aux Maritan toimintaan olisi elintärkeää laivan säilymisen kannalta. 1990-luvun alussa, kun M/aux Marita pelastettiin takaisin Porvooseen, vallitsi pelastajien keskuudessa tietynlainen henki. Laivan tärkeydestä tuolloin kertoi se, että osakkeenomistajia kertyi lähes 500 henkilöä. Nyt pitäisi pyrkiä luomaan samanlainen ”pelastetaan Marita” kampanja, jotta m/aux Marita säilyy Porvoossa. Samalla paikallisille pitäisi painottaa sitä, että m/aux Marita on vaarassa poistua liikenteestä, jos tilanteeseen ei löydy ratkaisua.

Toivomme miettimiemme kehitysehdotusten olevan avuksi m/aux Maritalle. Laivasta on tullut meille kovin tärkeä ja tahdomme tulevaisuudessa nähdä sen edelleen tutulla paikallaan Porvoon jokirannassa. Tutkimuksemme eteneminen oli mielenkiintoinen ja opettavainen prosessi. Erityisen mielenkiintoisen siitä teki se, että kesken tutkimustyön

saimme tiedon m/aux Maritan olevan myynnissä. Tieto tästä osalta hankaloitti työskentelyämme, mutta toisaalta antoi meille lisää materiaalia ja ajatuksia tutkimukseemme m/aux Maritan hyväksi.

M/aux Maritan tulevaisuus on epävarma, mutta mikäli m/aux Marita onnistuisi luomaan uusia asiakassuhteita uusista asiakaskunnista ja hankkimaan uusia potentiaalisia yhteistyökumppaneita, voisi toiminta lähteä aivan uusille urille.

Lähteet

Cox B. & Koelzer W. 2004. Internet Marketing in Hospitality. Pearson Prentice Hall. New Jersey.

Heikintalo, H. 2012. Asiakastyytyväisyys ja palvelun laatu kohteena kaljaasi Ihana. AMK-opinnäytetyö, Satakunnan ammattikorkeakoulu. Luettavissa: http://publications.theseus.fi/bitstream/handle/10024/46859/Heikintalo_Heli.pdf.pdf?sequence=1. Luettu: 7.10.2012.

Kaljaasi Marita 2012a. Laiva. Luettavissa: <http://www.marita.fi/kuvat.php>. Luettu: 6.10.2012.

Kaljaasi Marita 2012b. Marita-varustamolle uusi hallitus. Luettavissa: <http://www.marita.fi/ajankohtaista.php>. Luettu: 6.10.2012.

Kaljaasi Marita 2012c. Saaristoristeily. Luettavissa: <http://www.marita.fi/risteilyt.php>. Luettu: 13.11.2012.

Kaljaasi Marita 2012d. Yö Maritalla. Luettavissa: <http://www.marita.fi/risteilyt.php>. Luettu: 13.11.2012.

Kaljaasi Marita 2012e. Info ja tilaukset. Luettavissa: <http://www.marita.fi/hinnasto.php>. Luettu: 13.11.2012.

Kaljaasi Marita 2012f. Tervetuloa purjehduselämykselle. Luettavissa: <http://www.marita.fi/>. Luettu 13.11.2012.

Kallioniemi, J. 15.6.2012. Toimitusjohtaja. Saaristomaailma Oy. Sähköpostiviesti. Porvoo.

Karjalainen, A. 2002. Mitä benchmarking-arviointi on?. Luettavissa:
www.oulu.fi/w5w/benchmarking/bm.RTF. Luettu: 7.10.2012.

Kautto, A. 1.11.2012. Kapteeni. Kaljaasi m/aux Marita. Haastattelu. Porvoo.

Komppula, R. & Boxberg, M. 2002. Matkailuyrityksen tuotekehitys. Edita Prima Oy. Helsinki.

Kontosalo, L. 14.11.2012. Kapteeni. Kaljaasi m/aux Marita. Sähköposti.

KvaliMOTV 2012a. Johdatus kvalitatiivisen tutkimuksen oppimisympäristön käyttöön ja perusteisiin. Luettavissa: <http://www.fsd.uta.fi/metelmaopetus/kvali/L1.html>. Luettu: 7.10.2012.

KvaliMOTV 2012b. Aineiston määrä ja tutkittavat. Luettavissa:
http://www.fsd.uta.fi/metelmaopetus/kvali/L6_2.html. Luettu: 7.10.2012.

KvaliMOTV 2012c. Narratiiviset tarkastelutavat. Luettavissa:
http://www.fsd.uta.fi/metelmaopetus/kvali/L7_3_6_4.html. Luettu: 12.11.2012.

M/aux Inga-Lill 2012a. Elämys aitojen purjelaivojen ajalta. Luettavissa:
<http://www.merihelsinki.net/inga-lill/index.htm>. Luettu: 13.11.2012.

M/aux Inga-Lill 2012b. Alus. Luettavissa: <http://www.merihelsinki.net/inga-lill/alus.htm>. Luettu: 13.11.2012.

M/aux Inga-Lill 2012c. Ohjelmat. Luettavissa: <http://www.merihelsinki.net/inga-lill/ohjelmat.htm>. Luettu 13.11.2012.

M/aux Inga-Lill 2012d. Tilaus/tarjouspyyntö. Luettavissa:
<http://www.merihelsinki.net/villaandania/yhteyslomake.html>. Luettu 13.11.2012.

Museovirasto 2012. Perinnelaivarekisteri. Luettavissa:

http://www.nba.fi/fi/museot/suomen_merimuseo/perinnelaivarekisteri. Luettu: 6.10.2012.

Palmqvist, B. 31.10.2012. Toimitusjohtaja. Porvoo Tours Oy. Haastattelu. Porvoo.

Palmqvist, P. 31.10.2012. Puheenjohtaja. M/aux. Marita. Haastattelu. Porvoo.

Perinnelaivayhdistys Ihana 2012a. Etusivu. Luettavissa:

<http://www.ihana.fi/fi/etusivu.html>. Luettu: 11.10.2012.

Perinnelaivayhdistys Ihana 2012b. Kerran vielä? Luettavissa:

http://www.ihana.fi/fi/kaljaasi_ihana/historia.html. Luettu: 11.10.2012.

Pesonen, I., Mönkkönen, T. & Hokkanen, T. 2002. Menestyvä Matkailuyritys. Edita Prima Oy. Helsinki.

Porvoo 2012. Päiväkävijät ja yöpyvät. Luettavissa: <http://www.porvoo.fi/fi/porvoo-tietoa/uutiset/?itemid=7885&a=viewItem>. Luettu: 28.11.2012.

Porvoo Tours 2012a. Kaljaasi Marita. Luettavissa:

<http://www.porvootours.fi/fi/ohjelmapalvelut-luonto-ja-s0aaristo/kaljaasi-marita>. Luettu 6.10.2012.

Porvoo Tours 2012b. Porvoo Tours Oy. Luettavissa:

<http://www.porvootours.fi/fi/ammattilaisille/porvoo-tours>. Luettu: 6.10.2012.

Posintra 2012. Saaristo-ohjelma ja –työryhmä. Luettavissa:

<http://www.posintra.fi/101>. Luettu: 28.11.2012.

Purjelaivat 2012. M/aux Marita, Porvoo. Luettavissa:

<http://www.purjelaivat.fi/marita.html>. Luettu: 6.10.2012.

Research methods knowledge base 2012. Credibility, confirmability. Luettavissa:
<http://www.socialresearchmethods.net/kb/qualval.php>. Luettu: 20.11.2012.

Saaristoseikkailu 2012a. Kaljaasi Inga – hiekkajaala ja perinnealus vuodesta 1947.
Luettavissa: <http://www.saaristoseikkailu.fi/FIN/index4.html>. Luettu: 13.11.2012.

Saaristoseikkailu 2012b. Aloitus. Luettavissa:
<http://www.saaristoseikkailu.fi/FIN/index.html>. Luettu: 13.11.2012.

Saaristoseikkailu 2012c. Yhteystiedot. Luettavissa:
<http://www.saaristoseikkailu.fi/FIN/index6.html>. Luettu: 13.11.2012.

Saaristoseikkailu 2012d. Tarjouspyyntö. Luettavissa:
<http://www.saaristoseikkailu.fi/FIN/index20.html>. Luettu: 13.11.2012.

Saaristoseikkailu 2012e. Kesäjuhlat, asiakas- ja henkilökuntatilaisuudet, merkkipäivät.
Luettavissa: <http://www.saaristoseikkailu.fi/FIN/index2.html>. Luettu: 13.11.2012.

Tilastokeskus 2012. Suomen talous. Luettavissa:
http://tilastokeskus.fi/til/kbar/2012/10/kbar_2012_10_2012-10-29_kuv_004_fi.html. Luettu: 15.11.2012.

Tuomi, J. & Sarajärvi, A. 2009. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Tammi.
Jyväskylä.

Liitteet

Liite 1. Aikataulutus

	SUUNNITELTU AIKATAULU	TOTEUTUNUT AIKATAULU
Opinnäytetyön aihe	Kesä 2012	Heinäkuu 2012
Aiheanalyysi	vk 33	16.8.2012
Lähdemateriaalin etsintä	vk 40	vk 40
Teorian kirjoittaminen	vk 40-43	vk 40-41
SEMINAARI 1 (ONT suunnitelma)	11.10.2012	11.10.2012
Haastattelut	vk 45	vk 44
SEMINAARI 2	8.11.2012	8.11.2012
Benchmarkig	vk 46	vk 46
Aineiston analysointi	vk 46-48	vk 46
Tulokset	vk 48-50	vk 47
SEMINAARI 3 ja kypsyyskoe	15.1.2013	29.11.2012
Valmiin työn palautus	15.1.2013	30.11.2012

Marita-kaljaasin myyntihinta vajaan 100 000 euroa

Pontus Palmqvist:
"Ensisijaisesti
haluamme
myydä Maritan
liikenteeseen"

Outi Paappanen
outi.paappanen@rehisoyntyma.fi

PORVOO | Suunnitelmat kaljaasi m/aux Maritan laittamisesta myyntiin ovat toteutumassa parin viikon sisällä. Rederi Ab Marita Varustamo Oyn hallituksen puheenjohtaja Pontus Palmqvist kertoo aluksen hintapyyntön olevan vajaat 100 000 euroa. Lisäksi uudelle omistajalle jää huolehdittavaksi aluksen tulevat korjauskustannukset.

65-vuotiaaseen alukseen tehtiin viime talvena isoja korjauksia Suomenlinnan telakalla. Keula vahvistettiin teräsrakentein ja kansi kunnostettiin. Alus kuitenkin vanhenee ja korjaustarve lisääntyy. Maritaa on ylläpidetty vapaaehtoisvoimin ja korjaukset maksettu talkoohen- gessä. Se on upea alus ja hieno mahdollisuus sille, joka pystyy



Marita-kaljaasin voi pian ostaa itselleen vajaalla 100 000 eurolla, mutta samalla on syytä varautua korkeisiin korjauskustannuksiin.

investoimaan sen ylläpitoon, Palmqvist sanoo.

Liikenteen turvallisuusvirasto TraFi ei Palmqvistin mukaan

kuitenkaan hyväksy tehtyjä korjauksia pysyviksi. Ennen ensi

vuoden elokuuta on alukseen teetettävä laaja, noin 100 000 euron korjaus, tai charter-liikennöinti loppuu.

Kaupallisessa liikenteessä olevalta alukselta vaaditaan runkokatsastus. Yksityisen huviveneen katsastusta laki ei edellytä.

Alus kestää, muttei täytyä viranomaisen vaatimuksia, Palmqvist vakuuttaa.

Korjausten jälkeen olisi seuraavan saneerausajan ajankohta jo viiden vuoden päästä, jolloin on pohjarakenteiden vuoro.

Karkean arvion mukaan alukseen uppoaa vuosittain noin 60 000 euroa seuraavien kymmenen vuoden aikana, Palmqvist sanoo.

Varustamolla ei ole varaa teettää korjauksia. Se voisi hakea avustusta, mutta Palmqvist totea 60 prosentin omarahotusosuudenkin jo liian suureksi. Kaupungilta ei osakeyhtiölle avustuksia heru. Lisäksi kaupunki perii tasapuolisuuden nimissä Maritalta normaalin satamapaikkamaksun.

Nykyisellä bisneksellä homma ei kannata. Kulunut kesä

purjehdittiin se, mikä purjehdittiin. Helsingissä bisnes voisi kantaa, kun sieltä on nyt poistunut pari kilpailijaakin. Helsingissä kauden tavoitteeksi lasketaan noin sata kaikkaa. Meillä talousvaikeuksien johdosta yritysten tilaukset ovat pudonneet ja sateinen kesä on huonontanut tilannetta entisestään, Palmqvist kertoo.

Lähtökohta on, että Marita purjehtii vielä ensi elokuun alkuun tutun varustamon lipun alla, ellei mahdollinen kauppa muuta tilannetta.

Ensimmäinen tavoite on saada alus myytyä liikenteeseen, joko tilaus- tai yksityisajoon. Vähemmän haluttuja vaihtoehtoja ovat aluksen myyminen jonkun kesämökiksi tai kahvilaksi. Jälkimmäisinä mainitut vaihtoehdot tarkoittavat, että aluksen merikelpoisuus ja kunto rapistuu, kun niitä ei pidetä yllä.

Olemme koettaneet pohdita, miten saisimme pidettyä Maritan Porvoossa, Palmqvist sanoo ja antaa ymmärtää, ettei vastausta ole toistaiseksi näköpiirissä.

Liite 3. Haastattelukysymykset

1. Mikä on mielestänne erityisen hyvää m/aux Maritassa ja sen toiminnassa?
2. Missä olisi mielestänne kehitettävää?
3. Mitkä lainsäädännölliset asiat vaikuttavat m/aux Maritan toimintaan?
4. Miten m/aux Maritan toimintaa kehitetään tällä hetkellä?
5. Mitkä kaikki tahot tukevat m/aux Maritan toimintaa?
6. Miten kuvailisitte m/aux Maritaa matkailutuotteena?
7. Mikä on Porvoo Tours Oy:n rooli m/aux Maritan toiminnassa?
8. Mikä on talkoolaisten rooli m/aux Maritan toiminnassa?
9. Mikä rooli osakkeenomistajilla on m/aux Maritan toiminnassa?
10. Miten m/aux Maritaa markkinoidaan?
11. Mihin suuntaan toivotte m/aux Maritan toiminnan kehittyvän tulevaisuudessa?